



COACH: Finanțarea

INDEED

Innovation for
Dementia in the Danube Region

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

Finanțe: Sumar

- Finanțarea durabilă și pe termen lung a serviciilor în sectorul social și al sănătății este crucială și ar trebui planificată într-un stadiu incipient în dezvoltarea unui nou proiect.
- În timp ce companiile tradiționale se străduiesc să obțină finanțare, organizațiile din sectorul social și de sănătate aspiră adesea la o revenire în plan social. Aceasta ar putea reprezenta bunăstarea grupului țintă.
- Există o varietate de surse posibile de finanțare. Ce surse sunt cele mai bune de ales depinde de forma juridică a unei organizații și de ideea de proiect.
- Organizațiile pot avea capital. În mod normal, investitorii așteaptă rambursări și o rentabilitate financiară suplimentară. Acest lucru este valabil mai ales pentru datorii. Prin urmare, capitalul datoriei este utilizat în principal de companiile orientate spre profit, în timp ce organizațiile non-profit se concentrează pe forme speciale de capitaluri proprii care nu necesită rambursări.
- De obicei, organizațiile au nevoie de capital inițial pentru a finanța investiții unice pentru a construi un proiect sau o afacere și o finanțare continuă.
- În special pentru finanțarea continuă, este necesar să se utilizeze diverse surse de finanțare pentru a acoperi toate costurile și pentru a reduce dependența de un donator.
- Organizațiile trebuie să aibă grijă să rămână solide, de ex. au întotdeauna suficient capital pentru a acoperi costurile curente și neașteptate.

Finanțe: Tipuri de organizații

Structuri nonprofit (NPO)

Structuri orientate spre profit

obiectiv social principal

NPO finanțat prin donații
0-25% venituri de piață

NPO cu surse de venit mixte
25-49% venituri de piață

Afaceri sociale
<50% venituri pe piață

Companie profitabilă cu responsabilitate socială

Companie tipică cu scop lucrativ

Obiectiv economic principal



Donații, capital filantropic

Forme clasice de finanțare

Potențial pentru investiții sociale

Fondurile publice sunt asigurate de Uniunea Europeană, precum și de administrațiile publice la nivel regional și național. De obicei, aceste fonduri sunt publicitate, iar organizațiile trebuie să solicite astfel de fonduri.

- 👉 De obicei, fondurile nu trebuie rambursate.
- 👉 Majoritatea fondurilor sunt disponibile numai pentru organizațiile non-profit.
- 👉 Procesul de aplicare solicită mult timp.
- 👉 Utilizarea banilor și beneficiile obținute trebuie (adesea) raportate.

Donațiile pot proveni de la persoane private, fundații sau companii care doresc să susțină o cauză socială. Unele donații sunt acordate pentru un scop specific și, prin urmare, pot fi utilizate numai în acest scop. O donație nu include niciun schimb de servicii. Oricum, donatorii ar trebui să fie gestionați îndeaproape și să fie mulțumiți.

- 👉 Donațiile nu trebuie rambursate.
- 👉 Unii donatori trebuie să fie informați cu privire la impactul pe care îl crează banii lor pentru a-i menține mulțumiți și pentru a asigura donațiile viitoare.

Sponsorizarea se face de către companii. Aceștia acordă bani organizațiilor non-profit și așteaptă în schimb o oportunitate de publicitate. De exemplu, organizația non-profit plasează sigla companiei pe site-ul lor și invers. În acest fel, companiile se așteaptă adesea să-și îmbunătățească imaginea.

- 👉 Companiile așteaptă ceva în schimb ușor de furnizat.
- 👉 Organizația trebuie să fie atentă în a alege doar sponsorii care se aliniază la misiunea lor.

Contractele de servicii sunt adesea încheiate cu administrația publică sau cu asigurări sociale, cum ar fi asigurarea de sănătate sau de îngrijire. În acest caz, administrația publică sau compania de asigurări plătesc taxe pentru fiecare serviciu oferit sau pentru fiecare client îngrijit.

- 👉 Administrația publică / asigurările sunt interesate de furnizarea de servicii. Adesea, este obligat să ofere un astfel de serviciu sau furnizarea serviciului economisește bani pe termen lung.
- 👉 Adesea, contractele de servicii sunt asociate cu costuri de administrare mai mari pentru organizația non-profit.

Taxele de membru sunt plătite de membrii unei asociații. Ca asociație, o organizație non-profit poate atrage astfel de membri oferind o rețea socială, evenimente, buletine informative și multe altele. De obicei, această taxă se plătește anual sau lunar.

- 👉 Taxele de membru sunt un venit regulat și permit planificarea.
- 👉 Membrii așteaptă ceva în schimb. Ofertele pentru membri ar putea avea nevoie de resurse suplimentare.

Taxele pentru servicii sunt plătite de clienți. În funcție de resursele financiare ale clienților, o organizație non-profit poate solicita o taxă pentru servicii pentru a acoperi unele costuri.

- 👉 Taxele pentru servicii reprezintă un venit obișnuit.
- 👉 Taxele pentru servicii pot fi adaptate la situația financiară a clientului.
- 👉 Unii clienți nu își pot permite nicio taxă pentru servicii și preferă să renunțe la acest serviciu, dacă nu este contra cost.

Finanțarea încrucișată înseamnă că veniturile dintr-un serviciu sunt utilizate pentru a finanța un alt serviciu cu venituri mai mici.

- 👉 Organizațiile se bazează pe resurse interne și sunt mai puțin dependente de donatorii externi.
- 👉 Finanțarea încrucișată este disponibilă numai pentru organizațiile cu mai multe domenii de servicii.

Crowdfunding – ul este o opțiune de finanțare sub formă de donații. Înseamnă că sume mici de donații sunt colectate de la un număr mare de oameni. Are loc pe platforme de internet în care proiectele își prezintă ideea și unde donațiile se fac direct prin intermediul platformei. Este potrivit mai ales pentru proiecte de start-up sau proiecte cu un grad ridicat de inovație, care captează interesul „multimii”.

- 👉 Posibilitatea de a atrage atenția unui număr mare de oameni.
- 👉 Cu un efort relativ mic, se poate obține sprijin financiar, dar și non-financiar.
- 👉 Obține popularitate și prin intermediul lui poate fi abordat un portofoliu larg de investitori.
- 👉 Sprijină obținerea unei investiții inițiale pentru elaborarea unui proiect.
- 👉 Organizațiile riscă să nu găsească suficient sprijin.
- 👉 Posibilitate unică de a obține finanțare.

Finanțare: Planul financiar

Proiect ...	Anul 1				Anul 2					
	Servicii			Organizația	Suma	Servicii			Organizația	Suma
	Serviciul A	Serviciul B	Serviciul C			Serviciul A	Serviciul B	Serviciul C		
COSTURI										
(Initial) Investiții					€0					€0
...					€0					€0
Costuri materiale					€0					€0
...					€0					€0
Costuri cu personalul					€0					€0
...					€0					€0
Costuri cu infrastructura					€0					€0
...					€0					€0
Taxe					€0					€0
...					€0					€0
Costuri financiare					€0					€0
...					€0					€0
Costuri totale	€0	€0	€0		€0				€0	€0
CHELTUIELI pe bază de acumulare										
Acumulări										
...										
Deprecieri										
...										
CHELTUIELI neoperative și costuri implicite										
-CHELTUIELI neoperative					€0					€0
...					€0					€0
+ Costuri implicite					€0					€0
...					€0					€0
Cheltuieli totale (= Costuri + acumulări + amortizare + cheltuieli neoperative + costuri implicite)	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
VENITURI										
Fonduri					€0					€0
Donații					€0					€0
Taxe pe servicii					€0					€0
Contract de servicii					€0					€0
Taxe de membru					€0					€0
Sponsorizare					€0					€0
Suma = venituri totale	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Fluxul de numerar	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Numerar					€0					€0
Lichiditate					€0					€0

Într-un plan financiar sunt prezentate toate veniturile, costurile și cheltuielile unui proiect. Prin compararea veniturilor cu costurile, se determină lichiditatea organizației.

Când abordați posibili finanțatori sau investitori, ar trebui să ...

1. Faceți cercetări extinse cu privire la ce tip de surse de finanțare aveți nevoie și la cine să vă adresați
2. Aranjați o întâlnire personală cu un potențial finanțator sau investitor
3. Informați-vă bine despre omologul dvs. și interesele acestuia
4. Fiți capabil să faceți un rezumat clar al proiectelor și beneficiilor sale (pentru omologul dvs)
5. Pregătiți un plan de afaceri și un plan financiar

Pentru întâlniri cu finanțatori sau investitori, ar trebui să vă asigurați, de asemenea, că aveți răspunsuri la următoarele întrebări ...

- ✓ Ce tip de finanțare și de câtă finanțare veți avea nevoie?
- ✓ Cu ce sumă puteți contribui pe cont propriu (de exemplu, sub formă de economii, valori mobiliare, garanții, ...)? Ce fel de subvenții aveți la dispoziție?
- ✓ Ce impact sau rentabilitate (socială) asupra investiției are proiectul dvs.? Care este valoarea adăugată pentru potențialul dvs. investitor?
- ✓ Care sunt riscurile potențiale ale proiectului dvs. și cum le veți aborda?