



Danube Transnational Programme

INDEED

# 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



**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.

**T.i. crowdfunding** je možnost financiranja v obliki donacij posameznikov, kjer majhne posamezne vsote prispeva veliko število ljudi. Odvija se na internetnih platformah, kjer projekti predstavljajo svojo idejo in kjer se donacije nakažejo neposredno preko platforme. Posebej primeren je za zagonske projekte ali projekte z visoko stopnjo inovativnosti, ki dobro rešujejo posamezne probleme/interese „množic“.

- Možnost pozornosti velikega števila ljudi.
- S sorazmerno malo truda je mogoče doseči finančno, pa tudi nefinančno podporo.
- Postaja vse bolj priljubljena in lahko naslavlja vedno večje število vlagateljev.
- Podpora pri povečanju začetne investicije za vzpostavitev projekta.
- Organizacije/projekti tvegajo, da ne bodo pridobili dovolj podpore.
- Gre za enkratno možnost pridobitve financiranja.

# 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><br>(= 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.



## Ko pristopate do potencialnih financerjev ali vlagateljev:

1. Opravite obsežne raziskave o tem, kakšne vire financiranja potrebujete in kako jih doseči.
2. Dogovorite se za osebni sestanek s potencialnim financerjem ali vlagateljem.
3. Dobro se informirajte o svojem potencialnem partnerju in njegovih / njenih interesih.
4. Bodite sposobni jasnega povzemanja projekta in njegovih koristi (predvsem z vidika vašega potencialnega partnerja/financerja/vlagatelja).
5. Pripravite poslovni načrt (t.i. pitch deck) in finančni načrt.

## Na sestankih s financerji ali vlagatelji se prepričajte, da imate odgovore na naslednja vprašanja:

1. Kakšno (oblika) in koliko (višina) financiranja boste potrebovali?
2. Kakšen znesek financiranja lahko prispevate sami (npr. v obliki prihrankov, vrednostnih papirjev, zavarovanj...)?
3. Kakšne subvencije so vam na voljo?
4. Kakšen vpliv ali (socialno) „donosnost“ naložbe ima vaš projekt?
5. Kakšna je dodana vrednost za vašega potencialnega financerja oz. vlagatelja?
6. Kakšna so potencialna tveganja vašega projekta in kako jih boste obvladovali?