

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**PROBLEM FINANCIRANJA NEVLADNIH NEPROFITNIH
ORGANIZACIJ V SLOVENIJI**

Ljubljana, september 2003

MELITA PLANTARIČ

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga

napisala pod mentorstvom _____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis:

KAZALO

| | |
|--|-----------|
| 1. UVOD | 1 |
| 2. NEVLADNE NEPROFITNE ORGANIZACIJE | 2 |
| 2.1. Nevladni neprofitni sektor v družbenem prostoru..... | 2 |
| 2.2. Tipologija in klasifikacija | 4 |
| 2.2.1. Struktura NVO v Sloveniji..... | 6 |
| 2.3. Problematika nevladnega neprofitnega sektorja..... | 8 |
| 2.4. Pomen nevladnega neprofitnega sektorja v Evropski uniji..... | 9 |
| 3. FINANCIRANJE NVO V SLOVENIJI | 11 |
| 3.1. Odnos med nevladnim neprofitnim sektorjem in državo | 11 |
| 3.1.1. Pravni okviri..... | 12 |
| 3.1.2. Zakonodaja in davčni sistem..... | 13 |
| 3.1.3. Nadzor NVO | 15 |
| 3.1.3.1. Računsko sodišče..... | 15 |
| 3.2. Problemi in načini financiranja | 16 |
| 3.2.1. Možnosti financiranja | 16 |
| 3.2.2. Oblike in viri financiranja | 17 |
| 3.2.3. Viri financiranja v Sloveniji..... | 18 |
| 3.2.3.1. Problem projektnega financiranja..... | 19 |
| 3.2.3.2. Problem koncesij..... | 20 |
| 3.2.3.3. Donacije ali sponzorstvo | 21 |
| 3.3. Alternative učinkovitega financiranja..... | 22 |
| 3.3.1. Samofinanciranje..... | 22 |
| 3.3.1.1. Omejitve in prednosti samofinanciranja..... | 24 |
| 3.3.2. Razvijanje skladov | 25 |
| 3.4. Sredstva EU..... | 27 |
| 4. PRIMER NEVLADNE NEPROFITNE ORGANIZACIJE - SONČEK..... | 29 |
| 4.1. Predstavitev organizacije..... | 29 |
| 4.2. Razvoj organizacije | 30 |
| 4.3. Cilji in dejavnosti..... | 31 |
| 4.4. Financiranje dejavnosti..... | 33 |
| 4.4.1. Načini pridobivanja denarnih sredstev..... | 34 |
| 4.4.1.1. Samofinanciranje..... | 34 |
| 4.4.1.2. Pristopi pridobivanja sredstev..... | 34 |

| | |
|---|-----------|
| 4.5. Prihodki in odhodki skozi desetletno obdobje..... | 35 |
| 4.6. Konkurenca..... | 37 |
| 5. SKLEP..... | 38 |
| LITERATURA | 40 |
| VIRI..... | 42 |
| SEZNAM KRATIC..... | 43 |
| PRILOGE | |

1. UVOD

Poleg institucij trga in države kot pomembnih dejavnikov razvoja moderne družbe se pojavlja tudi nevladni neprofitni sektor. Odvisno od tradicije, zgodovine in političnega okolja se to področje delovanja v različnih državah različno razvija. Posledica tega je vrsta težav, ki nastanejo že pri opredeljevanju sektorja, saj ni enotnega pojma, ki bi ta sektor opredeljeval. Tako se pojavlja nevladni, neprofitni, prostovoljni, socialni sektor in podobno, a vsi govorijo o istih stvareh. Še posebej je ta problem prisoten v Sloveniji. Obstaja le vrsta neformalnih opredelitev posameznih avtorjev, ki jih najdemo v strokovni literaturi.

Sektor predstavlja po mnenju mnogih avtorjev pomemben instrument demokratizacije in pluralizacije odnosov, razširitve individualnih možnosti in svobodne izbire posameznikov ter povečanja aktivne participacije v moderni družbi (Črnak-Meglič, 1997, str. 153). Delovanje društev, ustanov in zasebnih zavodov, na področju človekovih pravic, izobraževanja, okolja, sociale, znanosti, kulture, športa in mnogih drugih področjih, je izjemnega pomena za razvoj Slovenije. Vendar pa ta sektor ostaja »izgubljeni kontinent« na zemljevidu sodobnih družb, neviden večini političnih in ekonomskih akterjev, medijem in celo posameznikom, ki v njem delujejo (Salamon, 1998, str. 2).

Osnovni namen diplomskega dela je predstaviti nevladni neprofitni sektor v Sloveniji in prikazati predvsem težave, ki jih imajo pri financiranju, saj naj bi bil to trenutno najbolj žgoč problem nevladnih neprofitnih organizacij (NVO) v Sloveniji. Naloga obsega teoretični del, ki temelji na proučevanju domače in tuje literature s področja nevladnega neprofitnega sektorja, ter praktični del, v katerem je obravnavan konkretni primer organizacije, katere cilji so usmerjeni v korist javnemu dobremu oziroma večanju socialne blaginje, Zvezo Sonček – Zvezo društev za cerebralno paralizo Slovenije. To je organizacija, katere namen je zagotavljati enake možnosti osebam s cerebralno paralizo na vseh področjih življenja in v vseh življenjskih obdobjih. Zveza deluje na nacionalni ravni in v vseh konkretnih programih in storitvah in prav zato potrebuje večje razumevanje javnosti, predvsem pa večja materialna sredstva.

Prvo poglavje teoretičnega dela obsega umestitev nevladnega neprofitnega sektorja v družbeni prostor, pojmovno opredelitev NVO, njihovo tipologijo in klasifikacijo. Na koncu poglavja so opisani problemi, ki se pojavljajo v sektorju, trenutno stanje v Sloveniji in pomen NVO v Evropski uniji.

Ker so tovrstne organizacije odvisne predvsem od financiranja, je to opisano v naslednjem poglavju. Na začetku so opredeljeni odnosi med vladnim in nevladnim neprofitnim sektorjem, pravni okviri, davčna zakonodaja in nadzor organizacij. Nato je poudarek na problematiki financiranja in možnostih za boljše financiranje, da postanejo stabilnejše organizacije, ki niso odvisne od posameznih virov financiranja.

V zadnjem delu bo sledil konkretni primer NVO - Sonček. Pozornost je namenjena najprej opredelitvi organizacije, njenemu razvoju in dejavnostim. Na načinu, kako pridobivajo sredstva in kako jih porabijo, pa je prikazano dejansko financiranje organizacije.

Sledil bo še zaključek, v katerem bo povzetek ugotovitev in nakazane možne rešitve.

2. NEVLADNE NEPROFITNE ORGANIZACIJE

2.1. Nevladni neprofitni sektor v družbenem prostoru

V zadnjih letih je širok spekter organizacij, ki niso niti tržne niti državne oziroma javne, pritegnil izredno pozornost. Kljub pogosti rabi v strokovni in širši javnosti je to še vedno sektor, o katerem se najmanj govori. Zanimanje zanj vedno bolj narašča, saj ima potencialno možnost za izreden razvoj. Pridobiva na pomenu v svetu in v Sloveniji. Organizacije so označene z različnimi imeni, kar je posledica različnih okoliščin gospodarskega in političnega razvoja posamezne države ter različne interpretacije avtorjev, saj je ta del tako raznovrsten in širok, da enostavno ni enotnega imena.

Resnično velikanska razpršenost označuje ta sektor tako močno, da se nekateri opazovalci sprašujejo, ali je sploh mogoče govoriti o zelo skladnem sektorju. Še celo, ko omejimo proučevanje na nevladne, neprofitne, nepridobitne in podobne organizacije, je lestvica organizacijskih tipov in področij ogromna. Lahko rečemo, da je nevladni neprofitni sektor »hiša z mnogimi sobami« in konfiguracija teh sob se lahko spreminja od države do države, še celo, če so zunanje dimenzije stavbe povsem enake (Salamon, 1996, str. 45).

Poimenovanje »neprofitni« temelji v Sloveniji na definiciji neprofitnosti (Trstenjak, 1998a). Z neprofitnostjo ni mišljeno delovanje, med katerim se ne ustvarja dobička, ampak tisto, kjer se razlika med prihodki in odhodki ustvarja, vendar se ne deli niti med lastnike niti med člane (če obstajajo) niti si ga ne sme deliti uprava ali drugi organ pravne osebe, ampak se dobiček oziroma presežek prihodkov nad odhodki lahko uporabi le za financiranje dejavnosti oziroma namena, za katerega je ustanovljena pravna oseba.

Nevladne neprofitne organizacije (v nadaljevanju NVO) delujejo v smeri javnega interesa oziroma z namenom delovati v uporabnikovo dobro, medtem ko je v profitnem sektorju glavni cilj poslovati z dobičkom. Ni neke jasne meje, ki bi ločila profitni sektor od nevladnega neprofitnega. Obstajajo pa neke praktične značilnosti, po katerih se sektor loči. Te so: legalne ovire, viri pridobivanja sredstev, struktura zaposlenih in odnos NVO ter vodstva le-te. V osnovi so lahko storitve, ki jih posamezna NVO opravlja popolnoma identične tistim, ki jih opravlja neka profitna organizacija, vendar pa je ekonomsko, pravno in politično okolje, v katerem delujejo te neprofitne organizacije, drugačno (Žnidaršič, 1996, str. 12). Najbolj pogosto definirana karakteristika NVO je tako imenovana omejitev distribucije sredstev, ki NVO prepoveduje distribucijo dobička direktorjem, zaposlenim in članom organizacije (O'Neill, 1988, str. 56).

V slovenski pravni teoriji veljajo za glavne značilnosti NVO njihov status, upravljalna neodvisnost od države, neprofitnost, predvsem pa njihov namen, ki naj bi bil splošno, širše družbeno koristen ali dobrodelen. V zvezi z njimi se pogosto uporabljajo besede, kot so uresničevanje poslanstva, državljanska iniciativa, prevzemanje lastne iniciative in odgovornosti za javne naloge ter osebna aktivnost na splošno koristnem in dobrodelnem področju (Trstenjak, 1998a). Pokrivajo celoten spekter, od takih z dolgo tradicijo delovanja na državni in mednarodni ravni, pa vse do krhkih, lokalno delujočih in kratkotrajnih organizacij brez stalnega članstva in zagotovljenih virov financiranja. Ne glede na zapostavljenost, so njihove dejavnosti komplementarne funkcijam vladnega in profitnega sektorja pri izvajanju razvojnih projektov in programov.

Pojem se v večini držav enači z določenim sektorjem, ki ima v različnih državah različno ime in vsebino (Kamnar, 1999, str. 30):

- Neprofitni sektor (non-profit sector): za to poimenovanje je značilno poudarjanje, da te organizacije niso ustanovljene zaradi dobička. Če ga ustvarijo, ga morajo porabiti v zvezi z dejavnostjo organizacije, oziroma ga ne smejo deliti. Najpogosteje se uporablja v ZDA.
- Neodvisni sektor (independent sector): poudarja upravljalno neodvisnost od državnega in profitno usmerjenega sektorja, vendar se te organizacije lahko v določeni meri financirajo iz javnih financ ali s podjetniškimi dotacijami.
- Dobrodelni sektor (charitable sector): poudarek je na finančnih prispevkih v dobrodelne in humanitarne namene. Te organizacije nimajo lastnih finančnih virov. Značilen je za Veliko Britanijo.
- Prostovoljni sektor (voluntary sector): poudarja prostovoljno, brezplačno delo, vendar večino dela opravijo stalno zaposleni oziroma plačani profesionalci.
- Neobdavčeni sektor (tax-exempt sector): poudarja davčno ugodnejši status – zagotavljanje davčnih oprostitvev ali olajšav.
- Nevladni sektor (non-governmental sector): poudarja prosto delovanje, delovanje brez vladnega vpliva.
- Socialna ekonomija (associational sector): poudarja vlogo institucij, kot so hranilnice, zadruga in razne zavarovalne institucije.
- Tretji sektor (third sector): poudarja, da poleg države in zasebnega profitnega sektorja obstaja še en sektor, ki je prvima enakovreden. Opozarja tudi, da je za skladen razvoj nujno tesno sodelovanje in povezovanje med vsemi sektorji.

Tako nimamo opraviti niti s skupnim imenom za celo področje niti z enotnim tipom organizacije. Kljub številnim podobnostim obstajajo med temi sferami tudi pomembne razlike na določenih področjih. Ključna težava, ki se pojavlja pri teoretičnih in empiričnih obravnavah, je, da se pojmi, ki jih avtorji uporabljajo za opis tega področja, prekrivajo le deloma, ne pa tudi v celoti. Tako opisujejo velik del tega področja, nihče ga pa ne obravnava v celoti.

V Sloveniji ni zakonsko določene opredelitve pojma NVO. Še manj je mogoče najti poenoteno uporabo v praksi. V pravnih predpisih, literaturi in javnosti se tako uporabljajo različni izrazi – nevladna, neprofitna, nepridobitna, prostovoljna, zasebna organizacija, civilna družba in podobno. Najpogosteje se uporablja izraz nevladne organizacije, vendar označuje samo eno njihovo značilnost: da njihov ustanovitelj ni država. Prav tako se uporablja pojem neprofitne organizacije, kar pa pomeni, da te organizacije ne ustvarjajo dobička. Zaradi različnosti rabe avtorjev in zaradi nedorečenosti je v diplomskem delu uporabljen izraz nevladne neprofitne organizacije (NVO) in nevladni neprofitni sektor.

Med NVO tako lahko uvrstimo tiste organizacije, ki (Salamon in Anheier, 1992, str. 133-136):

- so ustanovljene formalno in imajo določeno stopnjo organizacijske nepretrganosti, s čimer so izključene oblike povsem neformalnega in občasnega združevanja ljudi;
- so zasebne/nevladne v svoji osnovni strukturi, kar pomeni, da jih ustanavljajo zasebni/nevladni akterji, vendar jih lahko financirana država in imajo lahko v svojih upravnih odborih predstavnike vlade in državne administracije;
- so neprofitno distributivne, torej se ustvarjanje dobička ne izključuje, vendar se izključuje njegova porazdelitev med ustanovitelje in člane, dobiček pa se v celoti uporablja za realizacijo namena in poslanstva organizacije, kar jih ločuje od profitnih organizacij;

- so samostojno vodene in upravljane, kar pomeni, da nimajo zunanje kvote, ampak same vodijo in organizirajo svojo dejavnost;
- vključujejo pomemben del prostovoljnega dela, saj mora biti v delovanju organizacije vsaj delno navzoče volunterstvo, četudi le v delovanju izvršilnega odbora.

2.2. Tipologija in klasifikacija

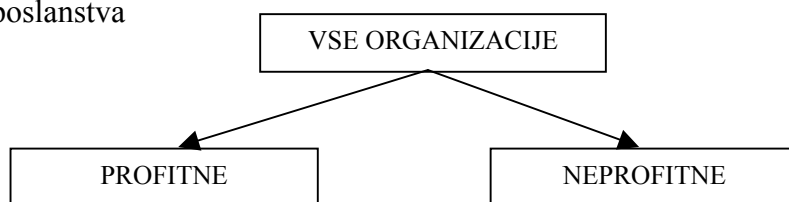
Za lažje razumevanje NVO v Sloveniji je v diplomskem delu uporabljena razvrstitev, ki jo uporabljajo nekateri avtorji. Pri pridobivanju podatkov so se dostikrat pojavile težave, saj jih ponavadi ni bilo na voljo. Tako so to zbir informacij iz različnih virov in literatur, ki odražajo dejansko stanje v nevladnem neprofitnem sektorju.

Za identifikacijo različnih tipov organizacije obstajajo različna merila, na podlagi katerih lahko organizacijo uvrstimo in napravimo večjo preglednost (Kolarič et al., 2002, str. 25):

- Merilo temeljnega smisla, cilja obstoja in poslanstva: Organizacije razdelimo na profitne in neprofitne. Profitne so tiste, pri katerih je smisel obstoja in delovanja maksimiziranje profitabilnosti kapitala, in na tiste, pri katerih je smisel obstoja delovanje v splošno družbeno koristne namene oziroma v javno dobro. Bistvo javnega dobra je v pravici vseh, da ga v skladu s pogoji, določenimi z zakonom ali predpisom lokalne skupnosti, uporabljajo. Tako definirano poslanstvo ne izključuje pridobivanje dobička, izključuje le njegovo distribucijo med ustanovitelje in člane.
- Merilo ustanovitelja oziroma lastnika: Ustanovitelj oziroma lastnik je lahko država – javne neprofitne organizacije – ali pa zasebne fizične in pravne osebe – zasebne/nevladne neprofitne organizacije.
- Merilo ciljne skupine oziroma klientov/uporabnikov, ki jim je delovanje organizacije namenjeno: Nanaša se na tako ali drugače formalno-pravno priznani neprofitni status, na podlagi katerega je mogoče vse zasebne neprofitne organizacije razdeliti na dve temeljni skupini: na skupino tistih, ki jim je formalno-pravno priznan status delovanja v javnem interesu, in na skupino tistih, ki delujejo v skupnem interesu svojih članov. V prvi skupini se najpogosteje nahajajo društva, zasebni zavodi, ustanove, socialna podjetja, verske organizacije in drugo. Znotraj druge skupine – tistih, ki delujejo pretežno v skupnem interesu - pa lahko prepoznamo članske klube in društva, članske zadruge, zbornice in druga poslovna združenja, sindikate, politične stranke in tako dalje.
- Merilo izvajalca dejavnosti organizacije: Tu je delitev na tiste, v katerih se dejavnosti v celoti izvajajo z zaposlenimi v organizaciji (profesionalizirane neprofitne organizacije), in na tiste, ki jo izvajajo s prostovoljci (prostovoljne neprofitne organizacije); na voljo je še tretja možnost, ko organizacija izvaja svojo dejavnost z zaposlenimi, k izvajanju pa priteguje tudi prostovoljce (mešane organizacije).

Slika 1: Primer tipologije

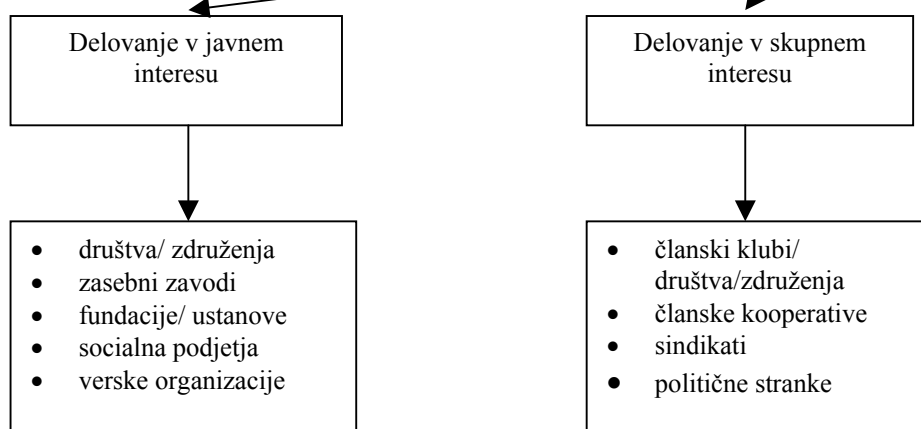
1. Kriterij cilja, poslanstva



2. Kriterij ustanovitelja



3. Kriterij formalno pravnega statusa



4. Kriterij izvajalca aktivnosti



Vir: Kolarič et al., 2002, str. 27.

Tako kot so raziskovalci izoblikovali različne tipologije NVO, so izoblikovali tudi različne sisteme za klasifikacijo, ki pripomorejo k večji obvladljivosti. Uveljavljenim klasifikacijskim sistemom je skupno to, da temeljijo na istem, temeljnem merilu razvrščanja organizacij - področje, na katerem NVO deluje. Klasifikacijski sistemi pa se razlikujejo med seboj po opredelitvi oziroma po številu področij. Najbolj izpopolnjena in tudi najbolj uporabna za mednarodno komparativno proučevanje je Mednarodna klasifikacija neprofitnih zasebnih organizacij – ICNPO¹.

V tej klasifikaciji je opredeljenih 12 področij, na katerih delujejo NVO; le-ta so naprej razdeljena še na 24 podpodročij, na katerih delujejo različni tipi organizacij; na tej ravni, to je na ravni tipov, klasifikacija ni standardizirana, in sicer zaradi prevelike raznovrstnosti tipov po posameznih družbah (Salamon, 1997, str. 81).

¹ ICNPO - International Classification of Nonprofit Organizations.

Področja, po katerih so v ICNPO klasifikaciji razvrščene NVO, so naslednja:

1. področje kulture/umetnosti in rekreacije/športa,
2. področje izobraževanja in raziskovanja,
3. področje zdravstva,
4. področje socialnega varstva,
5. področje zaščite okolja/varstva živali,
6. področje razvoja lokalnih skupnosti in stanovanja,
7. področje prava, zagovorništva in politike,
8. področje nabiranja sredstev/financiranja NVO in promocije voluntarizma,
9. področje mednarodnega delovanja,
10. področje religij,
11. področje poslovnega in poklicnega združevanja,
12. drugo, česar ni mogoče razvrstiti na nobeno od področij.

Tako dobimo 12 temeljnih vrst NVO, kar vnaša red v raznovrstnost. Na podlagi primerjave² po Salamonu lahko vidimo, da »pripada« največji delež izdatkov v omenjenih državah izobrazbi in raziskovanju, zdravstvu, socialnim storitvam ter kulturi in rekreaciji. Te pobirajo »levji« delež vseh izdatkov, to je skoraj 80 %, ostale pa le 20%.

2.2.1. Struktura NVO v Sloveniji

Število registriranih NVO vztrajno raste, vendar na relativno šibkost kaže podatek, da je le omejen del teh resnično aktiven. To potrjujejo tudi ostala merila za merjenje obsega NVO, zlasti število ljudi, ki jih NVO zaposlujejo, ter obseg sredstev, s katerimi razpolagajo.

Ob upoštevanju mednarodne klasifikacije ICNPO imamo (Kolarič et al., 2002, str. 18) šestnajst področij, na katerih delujejo slovenske NVO. Ta so: kultura in umetnost, šport in rekreacija, sociala in zdravstvena varnost/blaginja, ekonomski, socialni in prostorski razvoj, izobraževanje in raziskovanje, okolje in živali, pravo in zagovorništvo, mednarodno področje, poslovno managersko področje, poklicno področje, tehniško področje, področje nabiranja finančnih sredstev, področje požarne varnosti, vojaško področje, etično področje in drugo.

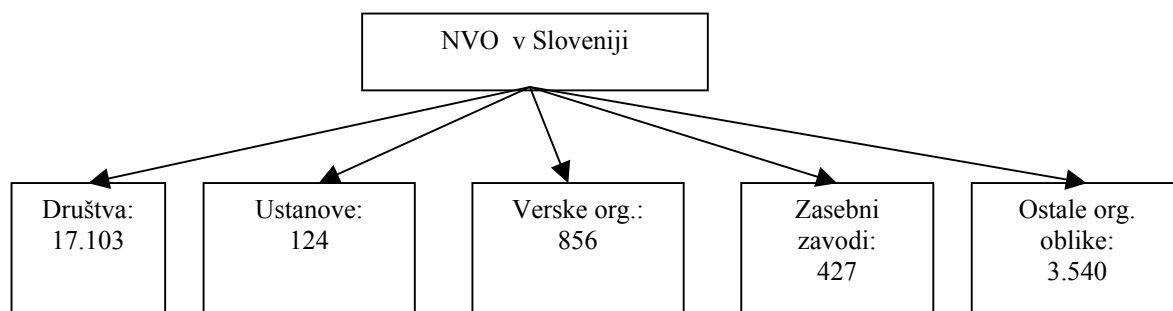
Statistični podatki za leto 2001 (Statistični letopis RS, 2002) kažejo, da je bilo število vseh NVO 22.050³. Najštevilčnejša oblika so društva, ki predstavljajo 78 odstotkov. Poleg teh pa najdemo še ustanove, zasebne zavode, cerkvene organizacije in ostale organizacijske oblike, med katerimi so stanovanjske zadrage, politične stranke, sindikati in skupnosti.

² Primerjava temelji na osnovi mednarodne primerjalne raziskave, ki sta jo izvedla L. M. Salamon in H. K. Anheier (1998) z naslovom »The Nonprofit Sector in Comparative Perspective – An Overview«. Avtorja sta zbrala podatke za leto 1995 v dvaindvajsetih državah, ki sta jih razdelila v štiri osnovne skupine:

- Zahodna Evropa: Nizozemska, Irska, Belgija, Velika Britanija, Francija, Nemčija, Španija, Avstrija, Finska;
- Vzhodna Evropa: Češka, Madžarska, Slovaška, Romunija;
- Druge razvite države: Avstralija, ZDA, Izrael, Japonska;
- Latinska Amerika: Argentina, Peru, Brazilija, Kolumbija, Mehika.

³ Pri tem je pomembno vedeti, da statistika v svojih registrih še ne omogoča ločevanja NVO od drugih organizacij. Statistični podatki zavzemajo tudi NVO, ki niso več aktivne, ampak so samo registrirane. Dejanski podatki bi bili mnogo nižji. Teh pa ni oziroma se med seboj razlikujejo. Avtorji največkrat uporabljajo podatke za leto 1997, ko je bila izvedena raziskava. Ti kažejo, da je bilo leta 1997 11.570 društev, 30 ustanov, 110 stanovanjskih zadrug, 154 zasebnih zavodov in 336 verskih organizacij (Kolarič et al., 2002, str. 116) ter neidentificirano število ostalih organizacij. Glede na stanje v nevladnem neprofitnem sektorju, kjer ni bistvenih sprememb, bi lahko te podatke uporabili tudi za zadnja leta.

Slika 2: Število NVO v Sloveniji leta 2001

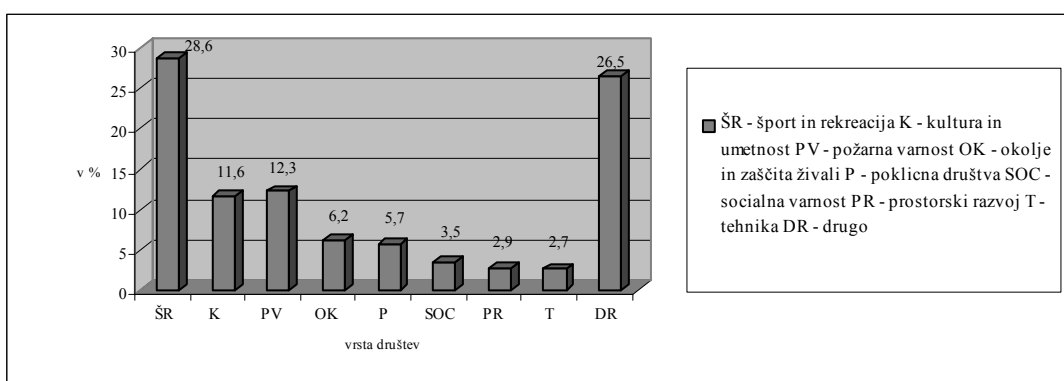


Vir: Statistični letopis RS, 2002.

Na podlagi rezultatov raziskave iz leta 1997 pa vidimo, da društva zavzemajo 95 odstotkov v strukturi sektorja. Če število teh organizacij pretvorimo na tisoč prebivalcev, nam indikator kaže, da se Slovenija uvršča med države z največjim številom NVO na svetu, vendar približno 40 odstotkov društev deluje le v korist svojih članov. Tako se bistveno zmanjša število NVO, ki predstavljajo potencialne komplementarne ali suplementarne producente javnih dobrin in storitev. Na podlagi tega podatka se Slovenija dejansko približa državam z manj razvitim nevladnim neprofitnim sektorjem, kot so Portugalska, Madžarska in Italija (Kolarič et al., 2002, str. 116).

V okviru nevladnega neprofitnega sektorja v Sloveniji ni razvitih neprofitnih servisov (kot na primer bolnice, šole, gledališča in podobno), kot je to v okviru nevladnega neprofitnega sektorja v Evropski uniji (v nadaljevanju EU) in drugih razvitih državah. Dejansko ni konkretnih podatkov glede strukture NVO v Sloveniji, zlasti ne v kontekstu področja njihovega delovanja. Bolj podrobni podatki obstajajo le za društva (Šporar, 2003).

Slika 3: Struktura društev v Sloveniji leta 1997



Vir: Kolarič et al., 2002, str. 126.

Statistični podatki iz leta 1997 kažejo, da največ društev deluje na področju športa (28,6 odstotkov). Sledi področje kulture (11,6 odstotkov), na tretjem mestu pa najdemo gasilska društva (12,3 odstotkov). Sledijo društva, ki delujejo na področju okolja in zaščite živali (6,2 odstotkov) in poklicna društva (5,7 odstotkov). V okviru socialnega varstva pa deluje 3,5 odstotkov društev. Sicer je struktura nevladnega neprofitnega sektorja v različnih državah bolj ali manj enaka, različen je le obseg in razporeditev posameznih prvin. NVO prevladujejo predvsem na štirih področjih dejavnosti, in sicer na področju izobraževanja in

raziskovanja, zdravstva, socialnega varstva ter kulture in športa (Kolarič et al., 2002, str. 126).

2.3. Problematika nevladnega neprofitnega sektorja

Sektor je soočen sedaj in v bodoče z mnogimi problemi. Nekateri od teh izhajajo iz zunanjega okolja, drugi pa iz notranjega delovanja. Pomembno je definirati te probleme in navesti kaj, dejansko vključujejo. Salomon (1996, str. 116-130) jih navaja osem, ki so povsod prisotni, pa čeprav v nekaterih državah skoraj niso opazni:

- *Problem vidljivosti in družbene osveščenosti*: Sektor je sistematično prezrt v nacionalnih ekonomskih statistikah, redko omenjen v družbenih debatah in skoraj popolnoma prezrt v družbeni izobrazbi ter v šolskih raziskavah.
- *Rigidno zakonito okolje*: Naloga vlade je spodbujanje sprejemanja reguliranih in splošno sprejetih postopkov za ustanovitev in delovanje organizacij. Brez predvidenega in odprtega zakonitega okolja je razvoj nevladnega neprofitnega sektorja mnogokrat preveč omejen oziroma je njegov razvoj neprimerno popačen.
- *Slabo sodelovanje med vlado in NVO*: Če ni dobrega sodelovanja, ni mogoče doseči zelenega rezultata.
- *Preveliko sodelovanje med vlado in NVO*: NVO izgubijo svojo neodvisnost in ogrozijo svojo primarno dejavnost ter dejansko postanejo polvladna oziroma paradržavna organizacija.
- *Preveliko zanašanje na alternativne vire prihodkov*: Med te spadajo razne članarine in prispevki ter prihodki od prodaje izdelkov. Preveliko zanašanje na to vrsto prihodkov »odpelje« organizacijo od njenih osnovnih namenov in spodkoplje sposobnost odgovoriti potrebam oškodovanih. Kar naenkrat lahko postanejo konkurenca profitnim organizacijam.
- *Zaupanje javnosti*: Ne glede na financiranje je predvsem pomembno, ali javnost zaupa njihovem delovanju, kajti še iz preteklosti prevladuje mnenje, da finančno pomoč uporabljajo zgolj v svoje zasebne namene.
- *Profesionalizacija*: Glede na to, da je potrebna večja transparentnost organizacije v smislu oddaljitve od prevelike odvisnosti od obeh fundacij oziroma odnosov med njimi, pa je s tem povezana profesionalizacija⁴. Vlaganje v urjenje zaposlenih je bilo že od nekdaj omejeno, tako da iz tega izhaja zanašanje na prostovoljce, izogibanje rigidnim profesionalnim normam in posledično fleksibilnosti.
- *Globalni izzivi*: Tako kot profitni sektor je tudi nevladni neprofitni soočen z globalnimi izzivi. Le-teh ne morejo ignorirati, ampak se morajo prilagoditi, da bi lahko delovali v skladu z globalizacijo in modernizacijo sodobnega sveta.

V Sloveniji smo soočeni z nekim posebnim stanjem, ki ni ugodno za razvoj NVO. Razloge za nastalo situacijo je treba iskati že od samega začetka, od nastanka nove države. Dejstvo je, da je bil celotni sektor z nastankom nove države brez milosti in prehodnega obdobja za prilagajanje vržen nekam vmes, med trg in državo. Država je določila, da morajo organizacije same poskrbeti za svojo usodo in jih je črtala iz proračunskih virov financiranja. »Pametni« managerji so si v pravem trenutku poiskali nove vire financiranja in hkrati ohranili neodvisnost svojih organizacij od le-teh. Večina organizacij pa na to ni bila pripravljena. Nova imena in registracije v sodnem registru jim niso bile v kakšno posebno pomoč. Managerji bi morali sami poskrbeti, da gredo v korak s časom, ne pa vedno kriviti

⁴ Proces profesionalizacije je težnja, da organizacija izvaja svoje dejavnosti z zaposlenimi, plačanimi profesionalci (Kolarič et al., 2002, str. 53).

nekoga drugega kot v tem primeru državo. Uspelo je samo tistim NVO, katerih management je dojel sporočilo zakonodajalcev in »duha novega časa«. Kolikor prej so se direktorji zavodov, predsedniki svetov, društev, združenj in podobno podjetno lotili izzivov trenutka in se opirali na uporabo enakih managerskih strategij, tehnik in modelov upravljanja ter standardov poslovne kulture, kot jih uporabljajo njihovi kolegi v gospodarstvu, toliko lažje je bilo. Ostali pa so še naprej objokovali stare dobre čase, ko je bila država njihov zaveznik (Jelovac, 2002, str. 14).

Lahko rečemo, da devetdeseta niso prinesla rešitev številnih težav, s katerimi so se soočale NVO. Ključne pomanjkljivosti so ostale: sistemska opredelitev njihove vloge, ne-vzpostavitev stimulativenega – pravnega in dejanskega okvira za njihovo delovanje, nezagotovitev pogojev za aktivnejši prenos nalog državne uprave na NVO, neresen odnos potencialnih državnih financierjev, neloyalna konkurenca, ki jo predstavljajo paradržavne organizacije, in podobno. Vse navedeno je pomenilo oviro za kontinuirano in trajno krepitev NVO, njihovo kadrovske in finančno stabilnost. Posledično je to otežilo možnosti sodelovanja in povezovanja med samimi organizacijami ter prispevalo k poglobljenim razlikam med posameznimi področji delovanja organizacij (sociala, okolje in podobno), med posameznimi organizacijami ter njihovim položajem, zlasti med starodobnimi, ki so že umeščene v relativno zaprte sisteme financiranja, in novonastalimi, katerih mesto še ni primerno ovrednoteno (Šporar, 2003).

2.4. Pomen nevladnega neprofitnega sektorja v Evropski uniji

EU v številnih dokumentih priznava pomembno vlogo NVO ter potrjuje pomembnost sodelovanja z njimi tudi v praksi. Stanje v nevladnem neprofitnem sektorju v EU je drugačno kot v Sloveniji, saj je tudi drugače urejeno. Za NVO je med institucijami EU najpomembnejša Evropska Komisija (v nadaljevanju Komisija⁵), ki zastopa interese EU kot celote in kateri je podrejeno področje civilne družbe ter skrb za socialno varnost in blagostanje državljanov EU. Tako so ji podrejene tudi NVO, njihovo delovanje, organiziranost in sredstva, ki jih lahko pridobijo iz proračuna EU. Sodelovanje med EU in NVO se je močneje razvilo po letu 1980, saj so se takrat pristojnosti EU širile na področja, ki jih pokrivajo tudi NVO (Špilak, 2000, str. 14).

Komisija lahko izda posebno listino, tako imenovani diskusijski dokument (»Communication from the Commission«), in sicer, ko želi posebej izpostaviti odnose med EU in določenim sektorjem ali predstaviti možne poti razvoja teh odnosov in instrumente, tako politične kot ekonomske, ki bodo omogočili razvoj sektorja. Tako je v letu 2000 sprejela diskusijski dokument v zvezi z NVO z naslovom »Komisija in nevladne organizacije: gradijo trdnejše prijateljstvo«⁶. Ta dokument služi tudi Sloveniji za oblikovanje pravnomočnih temeljev z EU.

V dokumentu so predstavljeni obstoječi odnosi med Komisijo in NVO, vključujoč tekočo problematiko, predlagani so še načini za izpopolnjevanje oziroma izboljšanje že obstoječih modelov njihovega sodelovanja, poti za zagotovitev bolj povezanega sodelovanja in možne rešitve znotraj okvirjev Komisije. Tekst skuša tudi razložiti skupne značilnosti NVO in

⁵ Komisija je največja institucija EU in je razdeljena v 25 generalnih direktoriatov ali »directorates-general«, ki sodelujejo na različne načine z ostalimi institucijami Unije, odvisno od tega, kateremu področju so namenjeni (Špilak, 2000, str. 14).

⁶ Prevod celotnega teksta je splošno dostopen na spletni strani Službe vlade RS za evropske zadeve (http://www2.gov.si/svez/svez_web.NSF/).

podaja oris nekaterih posebnosti racionalnega sodelovanja med Komisijo in NVO. Komisija upošteva obravnavani in sprejeti dokument kot pomemben korak, ki vsebuje razširjeno izmenjavo pogledov s skupnostjo NVO.

Komisija dodeli vsako leto projektom NVO več kot milijardo evrov, vendar obstajajo ogromne razlike med in znotraj sektorjev. Nekateri dobijo subvencije za pokritje stroškov obratovanja vsako leto, druge so odvisne le od sredstev, dodeljenih posameznemu projektu, spet tretje ne dobijo nobene finančne podpore od EU. Največji del teh sredstev nameni Komisija področju zunanjih odnosov (zunanje razvojne pomoči) mednarodnih NVO, in sicer v programe, ki pospešujejo medsebojno sodelovanje, se ukvarjajo s človekovimi pravicami, demokratičnim razvojem in še posebej s humanitarno pomočjo (povprečno 400 milijonov evrov). Velik del sredstev gre v korist socialne (okrog 70 milijonov evrov), izobraževanja (50 milijonov evrov) in varstva okolja (Špilak, 2000, str. 19).

Subvencije se pojavljajo v različnih oblikah. Večinoma se izplačujejo preko pristojnih državnih in regionalnih oblasti držav članic EU. Tak primer so sredstva strukturnih skladov. Drugače pa Komisija neposredno izplačuje sredstva upravičencem, med katerimi so tudi NVO, te pa financirajo svojo dejavnost na številnih področjih (Špilak, 2000, str. 31).

Analize na ravni EU sicer ugotavljajo, da je podana velika pestrost oblik in vsebin NVO v posamezni državi in jih je zato zelo težko ustrezno definirati in razmejiti. Prevladuje stališče, da so posebne in natančnejše pravne ureditve NVO stvar posameznih držav, ki na svoji ravni upoštevajo vse posebnosti, različnosti in značilnosti teh dejavnosti - tako organizacijsko kot vsebinsko. Pristojni organi EU za socialne zadeve so podali le nekatera splošna priporočila, ki naj jih članice EU upoštevajo pri oblikovanju svojih političnih in pravnih rešitev na tem področju.

Komisija priporoča, da je potrebno nevladni neprofitni sektor kot enakovrednega partnerja aktivno vključiti v vse postopke in diskusije, ki se nanašajo nanj, in predlaga predvsem naslednje (Šporar, 2003):

- boljše poznavanje in razumevanje nevladnega neprofitnega sektorja na splošno;
- vzpostavitev razmerja (partnerstva) med državo in nevladnim neprofitnim sektorjem;
- sprejetje ustrezne zakonodaje;
- finančne osnove in konkurenčna pravila;
- zagotavljanje pozitivne vloge v družbi in pospeševanje donacij;
- zagotavljanje izobraževanja;
- informacijski razvoj;
- dostop do programov, sofinanciranih s strani strukturnih skladov v okviru EU.

Večina NVO v Sloveniji se glede velikosti in virov financiranja ne morejo primerjati z NVO, ki delujejo v državah članicah EU, vendar imajo podobno kot v teh državah veliko strokovnega znanja, dobro poznajo obstoječe potrebe prebivalcev, nudijo alternativne pristope in rešitve ter delujejo na celotnem območju države. Pomen nevladnega neprofitnega sektorja pri sooblikovanju strateških usmeritev in udeležanju razvojnih programov države je vse bolj prepoznaven, povabila k sodelovanju pa s strani predstavnikov oblasti vse pogostejša.

3. FINANCIRANJE NVO V SLOVENIJI

3.1. Odnos med nevladnim neprofitnim sektorjem in državo

V Sloveniji se nadaljuje vzorec odnosov iz socialističnega obdobja⁷, le da se je zmanjšal nadzor države nad delovanjem NVO (Črnak-Meglič, 2000, str. 162). Še vedno je značilna dominacija države in omejenost nevladnega neprofitnega sektorja s strani javne politike, velika oddaljenost v komunikaciji in sodelovanju z državo, kar pomeni, da vlada oziroma država ne računa resno na NVO, da bodo zadovoljevale potrebe ljudi oziroma zagotavljale blaginjo za državljane (Kolarič, 1994, str. 20), ter visoka odvisnost NVO od javnega sektorja.

Po drugi svetovni vojni sta se v Sloveniji razvila dva načina financiranja NVO (Črnak Meglič, 2000, str. 156):

- kontinuirano financiranje: skoraj v celoti neposredno ali posredno preko loterijskih sredstev⁸;
- časovno omejeno financiranje: zagotavlja le manjši delež potrebnih sredstev za delovanje NVO, to so letne subvencije in projektno financiranje.

Dualistični način financiranja se je prenesel tudi v obdobje tranzicije. Vendar opisani način financiranja ne odgovarja polovici NVO, čeprav jih le 16 odstotkov ne prejema državnih subvencij. Tako so državni viri najpomembnejši vir 30 odstotkom teh organizacij. Polovica NVO (49,6 odstotkov) meni, da je premajhno državno financiranje ovira za njihovo delo. Še več, večina organizacij bi želela, da država financira njihovo dejavnost na podlagi letnih subvencij, ki je bolj zanesljiva oblika kot financiranje na podlagi projektov. Čeprav prihodki javnih virov v povprečju predstavljajo zgolj četrtino prihodkov teh organizacij, pa lahko neuspeh na javnem razpisu zmanjša ali celo ogrozi obstoj NVO (Kolarič et al., 2002, str. 128). Podatki so za leto 1996, vendar glede na dejansko stanje, stagnacijo na tem področju, lahko te podatke upoštevamo tudi za zadnje leto.

Uveljavljeni način financiranja vpliva na destabilizacijo sektorja, saj vzpostavlja nepotrebno konkurenco med šibkimi in premalo razvitimi NVO. Na drugi strani uporabljajo v državah Zahodne Evrope kombinacijo financiranja dolgoročnih subvencij, ki predstavljajo pretežni del prihodka, in financiranja preko projektov. Tak način financiranja NVO bi bil ustrežnejši tudi za Slovenijo. Tako priporočilo so za nujni pogoj pospeševanja pluralizacije izvajalcev storitev podali tudi svetovalci Phare⁹ (Kolarič et al., 2002, str. 129).

NVO imajo samo dopolnilno vlogo, ki je omejena na zapolnjevanje vrzeli v storitvah javnega sektorja in tako zelo omejene možnosti zastopanja svojih interesov na politični ravni. Med seboj so nepovezane, sektorsko in regionalno razbite ter pogosto organizirane kot zasebna podjetja, ki drug drugemu konkurirajo. Skromna javna finančna sredstva povzročajo neusmiljeno konkurenco, sebičnost, samozadostnost in sovražnost med NVO, ki

⁷ Tu se predpostavlja, da ima država vodilno vlogo kot tudi pri produkciji javnih dobrin in storitev. Pri tem se naslanja na davčni sistem in zaposlene državne profesionalce, da lahko zagotovi omenjene dobrine (Salamon in Anheier, 1992, str. 17).

⁸ Loterijska sredstva predstavljajo posredni vir državnega financiranja, ki se je ohranil do danes. Loterija Slovenije je pravna oseba javnega prava, ki upravlja s sredstvi, ki jih pridobiva s plačevanjem dajatev za prirejanje iger na srečo (Črnak Meglič, 2000, str. 158). Sredstva prejemajo Fundacija za financiranje invalidskih in humanitarnih organizacij v RS (FIHO) in Fundacija za financiranje športa v Sloveniji (FŠO).

⁹ Priporočilo je bilo podano v okviru projekta Strateški plan razvoja socialnih storitev v RS v kontekstu pluralizacije sistema blaginje (Kolarič et al., 2002, str. 129).

bi po svoji naravi in zapisanem poslanstvu sicer morale sodelovati in se dopolnjevati (Jelovac, 2002). Naravnost k sodelovanju je zato majhna in prav tako odprtost za interakcije (Hren, 2002).

Slovenija še ni dokončno opredelila ciljev, ki naj bi jih imel nevladni neprofitni sektor v celoti družbenega sistema. Cilji in rešitve, ki jih sproti postavlja in zasleduje, so pretežno naključnega značaja ali zaradi pritiskov od znotraj ali od zunaj, med drugim tudi zaradi vključitve v EU, kjer je razvoj NVO ena pomembnih nalog, določena še zlasti s Partnerstvom za pristop, ki kot glavne prednostne naloge določa izpolnjevanje kopenhagenskih meril, ki so predvsem skrb za stabilnost inštitucij, ki zagotavljajo demokracijo, pravno državo, človekove pravice in spoštovanje ter varstvo manjšin. NVO pa zagotovo spadajo med subjekte, ki zagotavljajo razvoj navedenih področij (Benko, 2002, str. 331).

3.1.1. Pravni okviri

Sredi 90. let je bila sprejeta zakonodaja¹⁰, ki je urejala delovanje večine vrst NVO, z zakonom pa je bil odpravljen tudi monopol javnih zavodov pri zagotavljanju socialnih in drugih storitev. S sprejetjem ustave leta 1991 je Slovenija postavila nove temelje za NVO, saj so se zaradi v preteklosti specifičnega gospodarskega, političnega in pravnega sistema pojavljale določene omejitve v nevladnem neprofitnem sektorju. Med človekovimi pravicami in temeljnimi svoboščinami je v 42. členu določena svoboda združevanja, kar je zlasti pomembno za društva, katerih ustanavljanje izhaja iz te pravice. Prav tako je pomembna pravica do zasebne lastnine in dedovanja, ki jo določa 33. člen ustave, kajti omejitev zasebne lastnine, ki je veljala v prejšnjem socialističnem sistemu, je onemogočala ustanavljanje ustanov (Trstenjak, 1998b). Zakonske ovire za ustanavljanje in delovanje posameznih oblik NVO so bile v večini odpravljene. Sedaj velja za vsako posamezno področje družbenih dejavnosti (šolstvo, kulturo, šport, socialno varstvo in tako dalje) poseben zakon. Kljub temu pa se je v teh zakonih ohranila vrsta rešitev, ki še vedno omogočajo ohranjanje dominantnega položaja javnih izvajalcev (Kolarič et al., 2002, str. 134).

NVO so praviloma pravne osebe. Dopustna je sicer tudi NVO, ki ni pravna oseba¹¹, vendar bo taka organizacija v praksi težje uveljavljala svoje pravice. Poznamo pravne osebe javnega in pravne osebe zasebnega prava. Vse NVO so pravne osebe zasebnega prava, kar pa seveda ne pomeni, da se zanje ne uporabljajo predpisi javnega prava (na primer davčno pravo).

Tako se čedalje pogosteje zastavljajo vprašanja o izbiri najustreznejše statusne oblike v povezavi s finančnimi predpisi, da bi se čimbolj zmanjšal vpliv javnega sektorja, saj so NVO še vedno potisnjene v ozadje in imajo zgolj možnosti za sodelovanje pri uresničevanju dopolnilnih programov, za katere država in občine namenjajo le minimalna razpoložljiva sredstva. Pravni red dopušča ustanavljanje dveh temeljnih vrst pravnih oseb na tem področju, med katerimi so društva in ustanove oziroma fundacije¹², kot se slednje

¹⁰ Med pomembnejše zakone lahko uvrstimo Zakon o društvih (Uradni list RS, št. 60/95), Zakon o ustanovah (Uradni list RS, št. 60/95) in Zakon o zadrukah (Uradni list RS, št. 13/92).

¹¹ Opredelitev NVO lahko uporabljamo tudi za oblike brez pravne osebnosti, ki ustrezajo kriterijem za NVO. Dopuščajo jih tudi druge države. Najpogostejša oblika so razna združenja oseb, ki formalno niso (pravno-sposobno) društvo (Trstenjak, 1998a).

¹² Ustanova – fundacija: v obeh primerih gre za pravna izraza, ki ju opredeljuje Zakon o ustanovah (Uradni list RS, št. 60/95). Razlika je med pravnim in pogovornim jezikom. Ustanova je posebna pravna oseba, kjer je

pogovorno imenujejo, in drugih organizacij. Ene so zasebni zavodi, ki se štejejo kot posebnost v tipologiji pravnih oseb. V praksi jih je sicer nekaj, ampak za civilno družbo nimajo posebne veljave. Poleg teh je potrebno omeniti še gospodarske družbe, ki lahko po Zakonu o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30/93) v celoti ali deloma opravljajo dejavnost, ki ni pridobitna, in sindikate ter politične stranke¹³ in verske organizacije, katerih položaj v Sloveniji je še precej nejasen. Glede mednarodnih NVO velja v Sloveniji evropska konvencija o priznanju pravne osebnosti mednarodnih nevladnih organizacij (Uradni list RS, MP, št. 13/93). Ta konvencija velja za združenja, ustanove in druge zasebne organizacije, ki imajo neprofitni namen mednarodnega pomena in so bile ustanovljene po notranjem pravu ene od držav podpisnic (Trstenjak, 1998b).

Ne glede na to, kakšna je pravnoorganizacijska oblika organizacije, je pomembno, da ne pozabijo namena, za katerega je organizacija ustanovljena, in dejavnosti, ki jo opravljajo. Kot je že omenjeno, pridobitnost oziroma nepridobitnost NVO določa, da se morebitna razlika med prihodki in odhodki ne sme deliti med ustanovitelje, lastnike, člane, lastnike in podobno, temveč se mora porabiti za splošnokoristne namene.

3.1.2. Zakonodaja in davčni sistem

Velikega pomena je davčna zakonodaja, saj so z njo povezana mnoga področja NVO. Poleg moralnih, človekoljubnih motivov je tista, ki lahko najbolj spodbuja potencialne ustanovitelje oziroma donatorje, da svoje premoženje prispevajo za dobro drugih. Obstoječa davčna zakonodaja je premalo stimulatívna za donatorstvo v najširšem smislu, to je financiranje splošno koristnih namenov oziroma nevladnega neprofitnega sektorja. S spremembami v 90. letih so bile sicer odpravljene zakonske ovire za delovanje NVO, niso pa bile razvite nobene dodatne spodbude (na primer davčne olajšave, podporni sistem), ki bi spodbujale hitrejši razvoj. Ne le da so bile v letu 1993 opravljene spremembe davčne zakonodaje, ki so stimulatívnost še zmanjšale, ampak zakonodaja tudi pravnosistemske celovito še ni dograjena, terminologija pa še vedno ni povsem enotna (Trstenjak, 1998b). Le davčni sistem, ki bo nudil davčne oprostitve oziroma olajšave, bo ugodno obravnaval NVO in omogočil njihov razcvet v Sloveniji.

Zakon o davku od dobička pravnih oseb (ZDDPO)

Naša zakonodaja v 6. členu Zakona o davku od dobička pravnih oseb (Uradni list RS, št. 72/93) natančno določa, katere pravne osebe in institucije so izvzete iz obdavčitve: med drugimi so v šesti alineji 6. člena navedena tudi vsa društva, verske skupnosti, javni in zasebni skladi ter druge organizacije in zavodi, ustanovljeni za ekološke, humanitarne in druge nepridobitne namene. Če te organizacije poleg svoje osnovne nepridobitne dejavnosti opravljajo tudi pridobitno dejavnost, morajo za ta del dejavnosti plačevati po ZDDPO davek na dobiček (Vrhovšek, 1999). Davčna osnova so prihodki, ustvarjeni s pridobitno

premoženje namenjeno splošnokoristnemu ali dobrodelnemu namenu. Fundacija pa je vsaka pravna oseba, ki je ustanovljena za splošnokoristne ali dobrodelne namene in tega ne opravlja kot pridobitno dejavnost. Pod njo se ne šteje le ustanova, ampak na primer tudi društvo, gospodarska družba, zavod in ostali, ki izpolnjujejo predpisane pogoje za fundacije. Take pravne osebe lahko besedo fundacija uporabljajo tudi v imenu. Na področju pridobitnosti je to primerljivo s pojmom podjetje in posameznimi vrstami gospodarskih družb. Podjetje ni posebna pravna oseba (kot ne fundacija), konkretna pridobitna pravna oseba pa je na primer delniška družba (Trstenjak, 1998a).

¹³ Sindikati in politične stranke imajo značilnosti društev, vendar za njih obstajajo posebni zakoni (Zakon o političnih strankah, Uradni list RS, št. 62/94 in Zakon o reprezentativnosti sindikatov, Uradni list RS, št. 13/93), ki urejajo le tisto, kar za njih velja kot posebnost.

dejavnostjo, zmanjšani za odhodke, ki so neposreden pogoj za opravljanje dejavnosti ali posledica opravljanja te dejavnosti, oziroma samo tisti odhodki, ki so neposreden pogoj za ustvarjanje prihodkov. Če dejanski stroški niso znani, se prihodki zmanjšajo za sorazmerni del stroškov (ZDDPO, Uradni list RS, št. 14/03).

Zakon o dohodnini

Veljavni Zakon o dohodnini (Uradni list RS, št. 71/93) določa tako imenovane davčne olajšave v 7. točki 1. odstavka 9. člena, ki dopuščajo, da se osnova za dohodnino zmanjša tudi za plačane prostovoljne denarne prispevke in vrednost daril v naravi za humanitarne, kulturne, izobraževalne, znanstvene, športne ekološke in religiozne namene, kadar so izplačani osebam, ki so v skladu s posebnimi predpisi organizirane za opravljanje takšnih dejavnosti, ter navedeni prispevki oziroma darila, izplačana invalidskim organizacijam. Zmanjšanje osnove pa lahko v skladu s 3. odstavkom 9. člena znaša največ 3 odstotke, vendar za vse olajšave skupaj, navedene v 9. členu (torej tudi na primer za nakup vrednostnih papirjev, nakup oziroma gradnjo stanovanjske hiše oziroma stanovanja in podobno) in torej ne zgolj za omenjeno točko 7 glede dobrodelnih prispevkov.

Omeniti velja, da je Zakon o dohodnini, sprejet leta 1990 (Uradni list RS, št. 48/90), prav tako predvideval davčne olajšave za tako imenovane dobrodelne prispevke, vendar je takrat davčna olajšava znašala do 10 odstotkov. Trend znižanja davčnih olajšav v letu 1993 ni prispeval k večji angažiranosti zasebnega sektorja glede financiranja splošno koristnih namenov. Olajšave bi bilo potrebno prej povečati kot zmanjšati in s tem spodbuditi donatorstvo, saj je namen davčnih olajšav spodbujanje posameznikov in podjetij k prispevanju dela svojega prihodka nevladnemu sektorju in s tem dejavnostim v javnem interesu. Taka davčna politika omogoča posamezniku, da sam izbira namen donacije in sam odloča o porazdelitvi svojih prihodkov oziroma dobička (Trstenjak, 1998b).

Tudi podjetja so v primeru donacij NVO upravičena do davčnih olajšav. Če prispevajo donacije, lahko davčno osnovo znižajo, vendar za največ 0,3 odstotka ustvarjenih prihodkov na leto. Tudi pri njih je možnih več namenov za izrabo te davčne olajšave, ne le za donacije NVO. Pri posameznikih je davčna olajšava sicer v celoti izkoriščena, vendar zato, ker je tako nizka. Pri podjetjih pa zaradi nezadostno urejene zakonodaje na področju finančnega poslovanja podjetja nemalokrat prikrivajo dobiček ali pa se izogibajo plačilu davka (Črnak Meglič, 1998, str. 15).

Zakon o davku na dodano vrednost¹⁴

Zakon pozna dve vrsti oprostitev: prave, pri katerih zavezanec ne izgubi pravice do poročuna vstopnega davka in neprave, pri katerih zavezanec nima pravice do odbitka vstopnega davka. Za NVO so pomembne dejavnosti, ki so oproščene plačevanja davka na dodano vrednost (DDV). Le-te so oprostitev v javnem interesu, med katere po 26. členu Zakona o davku na dodano vrednost spadajo socialno varstvene storitve, storitve predšolske vzgoje, izobraževanja in usposabljanja otrok, storitve povezane s športom in športno vzgojo, kulturne storitve in druge.

NVO, ki delujejo na področjih, ki so oproščena plačila DDV, vstopni DDV plačajo, vendar ga ne smejo odbiti, pri zaračunavanju svojih storitev oziroma blaga pa davka ne smejo prikazati. Poleg tega morajo ravno tako kot ostali davčni zavezanci voditi vse evidence, ki jih predvideva zakon, ker ni oproščena konkretna NVO, temveč njena dejavnost. Če pa

¹⁴ Zakon o davku na dodano vrednost (Uradni list RS, št. 89/98).

NVO poleg nepridobitne dejavnosti opravlja še pridobitno dejavnost, je obravnavana isto kot vse ostale pravne osebe. V primeru, da dosega pet milijonov prometa pri pridobitni dejavnosti, postanejo zavezanci za DDV.

3.1.3. Nadzor NVO

Namen nadzora je ocenjevanje posameznih NVO, tako da je pred javnostjo jasno, katere NVO dejansko poslujejo v skladu z načeli neprofitnosti, nezlorab, spoštovanja nesebičnih namenov in podobno. Poleg formalnega nadzora, ki ga opravlja država, imajo še posebnega preko pristojnih organov (na primer ministrstev, sodišča, posebnih organov). Ti pregledujejo zbiranje in porabo denarja ter izvajanje poslanstva. Javnosti posredujejo podatke o posamezni NVO, kar je velikega pomena, ko organizacije javno zbirajo denar oziroma vabijo k donacijam (Trstenjak, 1996).

S strani državnih organov pa je bistveni problem številčnost društev, ki jih je preveč, da bi lahko nadzorovali namensko porabo sredstev. Tako lahko opravlja nadzor le v primeru dvomov o pravilnosti poslovanja. Tudi Agencija za plačilni promet ni nikoli izdelala poročila o tem, kako društva spoštujejo finančne predpise. Čeprav večina zagotavlja, da do zlorab ne prihaja, so vendarle redke prakse, da je poslovanje NVO povsem transparentno (Strojan, 2000).

3.1.3.1. Računsko sodišče

Državni viri so pomembni del sredstev posamezne NVO. V primeru porabe javnega denarja je potreben strožji nadzor. Tako je že cesarica Marija Terezija uvedla predhodnika računskega sodišča kot »Hofrechenkammer«. Računsko sodišče ima pravno podlago v 150. členu ustave, ustanovljeno pa je bilo z Zakonom o računskem sodišču (Uradni list RS, št. 48/94). Opravlja nadzor državnih računov, državnega proračuna in celotne javne porabe. Ne opravlja nadzora glede na status organizacije, temveč nadzira celotno porabo javnih financ. Glede na to opravlja tudi nadzor nad poslovanjem oseb civilnega prava¹⁵, ki prejemajo sredstva iz državnega proračuna oziroma iz proračunov občin ali drugih javnih financ. Revidira ali inspicira pa lahko tudi druge pravne osebe, v katerih je država udeležena oziroma je delni lastnik, in osebe, ki vstopajo v poslovna razmerja z osebami, ki jih nadzoruje na podlagi tega zakona, in to za del sredstev, ki se nanaša na sredstva iz javnih financ. Na podlagi navedenega lahko Računsko sodišče v predpisanem obsegu nadzira ustanove, društva in podobno, če so prejemala sredstva iz javnih financ. Nekateri statusni zakoni to celo posebej določajo. Na primer 26. člen Zakona o društvih (Uradni list RS, št. 60/95) določa, da nadzor nad zakonitostjo, namembnostjo, gospodarno in učinkovito porabo javnih sredstev, ki jih društvo prejme za izvajanje svoje dejavnosti, opravlja Računsko sodišče (Trstenjak, 1997).

¹⁵ Pravna oseba civilnega prava je ustanovljena z zasebnopravnim aktom. Izvaja zasebne, lahko pa tudi javne naloge. Ustanovijo jo lahko pravne osebe civilnega prava ali fizične osebe, izjemoma tudi pravne osebe javnega prava, ki v tem primeru ne nastopajo v oblastni vlogi (Trstenjak, 1997).

3.2. Problemi in načini financiranja

3.2.1. Možnosti financiranja

Izziv ustvarjanja resnične stabilne organizacije s stabilnim financiranjem je večdimenzionalen in vsebuje notranje in zunanje faktorja razvoja. S tem se vzpostavi celotni sklop dejavnikov pri krepitvi kapacitet organizacije in pripravljenosti na soočenje s priložnostmi in izzivi v povezavi z zunanjimi podpornimi viri in regulativnim okoljem. Osredotočenje zgolj na aktivnosti ali projekte same organizacije in ne na organizacijo v širšem pomenu, onemogoča prepoznavanje mnogih faktorjev, ki prispevajo k stabilnosti organizacije (Davis, 1999, str. 16-21).

Koncept »stabilnosti« je nedoločen in spremenljiv ter ima mnogo definicij. V nevladnem neprofitnem sektorju se pojem stabilnosti nanaša na stopnjo, do katere se delovanje in dobrobiti projektov in programov NVO ohranjajo po prenehanju podpore donatorjev. Stabilnost v teh razmerah je odvisna od samozaupanja, doseženega znotraj NVO ter socialne in politične pripravljenosti širše družbe za podporo nadaljevanju dela organizacije (Torkar, 1999, str. 16).

V Slovenijo vedno manj vlagajo tuji donatorji z obrazložitvijo, da smo bogata država z visokim standardom, ki lahko sama financira dejavnost nevladnega neprofitnega sektorja. Žal pa slovensko okolje, pravni okviri, davčne olajšave, socialni sistem, renome tretjega sektorja in drugo niso preveč naklonjeni finančni stabilnosti NVO. Da bi se zmanjšala odvisnost organizacij od njenih donatorskih sredstev in okrepila njihova identiteta in avtonomnost, je potrebno vse bolj koristiti notranje potenciale organizacije in se začeti spopadati z različnimi aktivnostmi samofinanciranja. Temu bi lahko rekli današnji izziv NVO organizacij v Sloveniji, s katerim se jih »spopade« le malo, kajti še vedno je mnogo NVO prisiljeno »iti tja, kjer je denar«, ne glede na to, ali projekt, ki ga je podprl obetavni darovalec, ustreza dolgoročnim načrtom organizacije ali ne. Tak način dela je pripeljal NVO v nikoli sklenjen krog odvisnosti od virov, s čimer ostajajo NVO čiste uporabnice sredstev, namesto da bi postale iskalke dodatnih sredstev (Čandek, 2002).

Poznavanje ekonomike je za NVO prav tako pomembno kot za profitno organizacijo, vendar se pojavi vprašanje, zakaj so NVO tako neinovativne in neaktivne pri svojem poslovanju. Navedemo lahko naslednje razloge (Žnidaršič, 1996, str. 28):

- nimajo finančnih sredstev za eksperimentiranje z novimi proizvodi ali metodami;
- ni načrtovanja in varčevanja za bodoče investicije in potrebe;
- managerji ne razmišljajo podjetniško;
- zniževanje stroškov je mišljeno kot nesmisel;
- pojavljajo se nejasnosti pri opredeljevanju ciljev;
- kocept podjetništva je »bogokleten«;
- praviloma ni nagrad za storilnost in uspešno podjetništvo.

Glede na to, da denar v NVO sam po sebi ni namen, ampak »nujno zlo«, se mnogi z njim ne ukvarjajo. To pa je v nasprotju z umnim gospodarjenjem. Razvoj konceptov financiranja v NVO obsega po Trunk-Šircevi (1998, str. 101) več stopenj:

- pojmovanje, da je financiranje nujno zlo;
- pojmovanje, da je financiranje sredstvo za zagotavljanje obstoja NVO;
- napredno pojmovanje, da je financiranje strateški dejavnik uspešnosti in rasti NVO.

Na kateri stopnji se organizacija nahaja, je ponavadi odvisno od več dejavnikov; od same organizacijske kulture in poslanstva ter nenazadnje tudi od finančnega managementa. Temeljni namen finančnega managementa je trajna plačilna sposobnost, saj so viri, iz katerih se NVO oskrbuje, mnogokrat negotovi. Še pri tako imenovanem rednem financiranju se rado zgodi, da zaradi kakršnegakoli razloga prilivi sredstev zamudijo in NVO se znajde v likvidnostnih težavah. Zato je pomembno, da je financiranje skrbno načrtovano. Osnova za smiselno načrtovanje je redno analiziranje, opredeljevanje in upoštevanje interesov nosilcev financiranja, ki pa se nenehno spreminjajo.

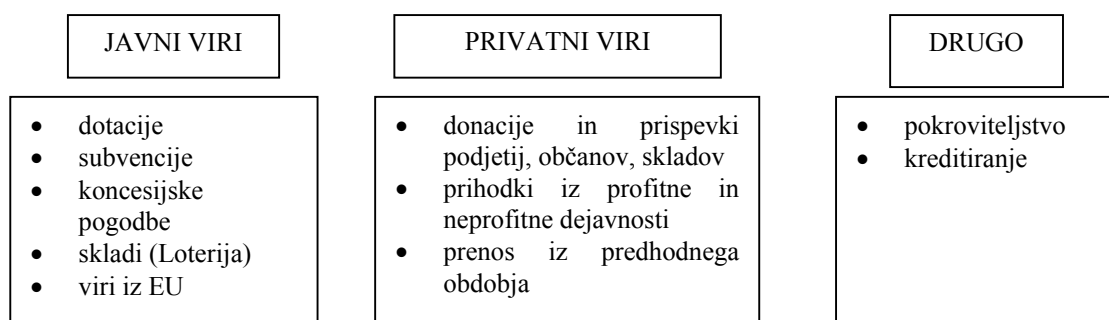
Pri vsem tem so pomembna načela, ki naj bi se jih pri oskrbovanju s finančnimi sredstvi NVO držale, saj bi se le tako lahko čim večkrat izognile težavam (Trunk-Širca, 1998, str. 102):

- čim širši portfelj financerjev, saj je lahko odvisnost od samo enega ali dveh financerjev usodna;
- boljša povezanost z ostalimi NVO;
- usklajenost med dejavnostjo za pridobivanje sredstev in ostalimi aktivnostmi organizacije;
- oskrbovanje je potrebno izgrajevati in si pridobiti dolgoročni priliv sredstev.

3.2.2. Oblike in viri financiranja

Oblike financiranja NVO so različne, namen pa vedno ostaja isti in sicer obdržati poslovanje na dolgi rok in pri tem uresničevati svoje poslanstvo. Sredstva, ki jih organizacija pridobi in z njimi razpolaga v določenem trenutku so, tako kot v podjetjih, premoženje NVO. Pojavljajo se v obliki denarja, stvari ali pravic. Ta sredstva uporablja NVO v sami organizaciji, jih vlaga v druge neprofitne organizacije in podjetja ali pa jih koristi za doseganje poslanstva, za katerega je bila NVO ustanovljena (Žnidaršič, 1996, str. 53).

Slika 4: Viri financiranja v Sloveniji



Vir: Trunk-Širca, 1998, str. 104.

Glavne vire financiranja tako predstavljajo (Trunk-Širca, 1998, str. 104):

- zasebne donacije¹⁶ in prispevki: To so tisti viri financiranja, ki se jim odpovedujejo bogatejši pripadniki socialnih slojev, kot so podjetja, fundacije, sorodne organizacije, posamezniki in različne vrste zapuščin. Pri velikosti deleža zasebnih donacij imata odločilno vlogo višina in obseg davčnih olajšav. Z njimi država priznava nevladnemu neprofitnemu sektorju, da deluje v javno korist in obenem zmanjšuje njeno breme, kajti

¹⁶ Donacije so sredstva, ki jih podari donator - pravna oseba ali zasebnik (Vrhovšek, 1999).

v nasprotnem primeru bi morala država v večji meri prevzeti dejavnosti in jih organizirati preko svojih javnih služb.

- *dotacije¹⁷ in subvencije države*: V to skupino spadajo subvencije in plačila na podlagi koncesijskih in drugih pogodb ter skladov (Loterije). Vladna sredstva predstavljajo NVO veliko stopnjo zanesljivosti, ki pa je običajno povezana z veliko stopnjo nadzora. Na drugi strani so sredstva sponzorjev in donatorjev v primerjavi z vladnimi bolj nezanesljiva, vendar predstavljajo neodvisen vir (Primožič, 2001, str. 10).
- *financiranje iz članarin in prispevkov članov*: V ta sklop so vključeni tako prihodki iz neprofitne kot tudi profitne dejavnosti, članarine in drugi prihodki.
- *pokroviteljstvo*: Pokrovitelj plačuje organizaciji storitve, ki jih ta opravi zanj na področju pospeševanja trženja, stikov z javnostmi in podobno, vendar pa interesna poslanstva NVO niso enako privlačna za pokrovitelje oziroma management ne poskrbi, da bi postala privlačna.
- *kreditiranje*: NVO se ga poslužujejo predvsem za premostitev dolgoročnih težav, saj je najemanje kratkoročnih kreditov predraga varianta in služi bolj kot prehodna oblika za premostitev presledkov med prilivi sredstev iz drugih virov sredstev.

3.2.3. Viri financiranja v Sloveniji

Iz tabele 1 lahko vidimo, da glavni vir financiranja NVO leta 1996 v Sloveniji predstavljajo članarine (19,7 odstotkov), kar je najbrž posledica tega, da večina organizacij deluje v korist svojih članov. Sledijo subvencije občin (18,9 odstotkov) in donacije podjetij (14,3 odstotkov). Prav tako imajo visok delež prihodki iz neprofitne dejavnosti (10,5 odstotkov). V zadnjih letih bi podatki najbrž bili drugačni, vendar pa ni bila izvedena nobena podobna raziskava, ki bi podala točnejše podatke, kar dejansko kaže, da ni zanimanja za ta sektor.

Tabela 1: Glavni viri prihodkov NVO v Sloveniji leta 1996¹⁸

| VIR PRIHODKA | % |
|-----------------------------------|------|
| Članarine | 19,7 |
| Subvencije občin | 18,9 |
| Donacije podjetij | 14,3 |
| Prihodki iz neprofitne dejavnosti | 10,5 |
| Donacije občanov | 9,6 |
| Država | 6,7 |
| Prihodki iz profitne dejavnosti | 5,7 |
| Prenos iz predhodnega obdobja | 3,6 |
| Donacije fundacij | 1,6 |
| Donacije drugih skladov | 0,7 |
| Donacije sorodnih organizacij | 1,6 |
| Zapuščine | 0,7 |
| Drugo | 6,4 |
| Skupaj | 100 |

Vir: Kolarič et al., 2002, str. 124.

¹⁷ Dotacije dajejo ministrstva RS za nekatere vrste del, ki so pri NVO določena s predpisi in za katera se izdelata lastni program. Za ločitev dejavnosti, ali gre za naročene storitve po pogodbah ali za dejavnost, določeno s programom, pa nekatere strokovne ustanove navajajo sprejeti proračun RS, v katerem so našteje vrste dejavnosti, ki se dotirajo iz proračunskih sredstev (Vrhovšek, 1999).

¹⁸ Podatki so dobljeni na podlagi empiričnega raziskovanja NVO sredi 90. let, ki so združevali informacije iz Registra društev Ministrstva za notranje zadeve, Zavoda RS za statistiko, Agencije RS za plačilni promet ter ankete na reprezentativnem vzorcu NVO v Sloveniji leta 1997 (Kolarič et al., 2002, str. 114).

Vire prihodkov lahko združimo v skupine prihodkov. Dobimo tri glavne sektorje prihodkov NVO v Sloveniji v letu 1996 (Kolarič et al., 2002, str. 124):

- plačila za storitve (43,8 odstotkov);
- donacije posameznikov, podjetij in fundacij (28,8 odstotkov);
- dotacije in subvencije države (27,4 odstotkov).

Med plačila za storitve spadajo članarine, prihodki iz neprofitne in profitne dejavnosti. Donacije podjetij, občanov, fundacij, drugih skladov in sorodnih organizacij ter zapuščine združimo v drugo skupino. V tretji pa ostanejo še sredstva države in lokalnih skupnosti. Kar se upošteva pod drugo (prihodki od obresti, najemnin, sponzoriranje in podobno) in prenosom iz predhodnega obdobja, se razdeli med vse tri skupine.

Tako so podatki mednarodno primerljivi¹⁹. Na podlagi tega se Slovenija uvršča v skupino organizacij, kjer prevladujejo prihodki iz lastne dejavnosti. V to skupino se poleg držav Vzhodne Evrope uvrščajo še države Latinske Amerike, skandinavske države, Španija, ZDA, Avstralija in Japonska. V drugi skupini pa prevladuje državno financiranje, v katero pa se uvrščajo države Zahodne Evrope.

Eden najpomembnejših kazalcev razvitosti nevladnega neprofitnega sektorja je zaposlenost. Statističnih podatkov o vseh zaposlenih v nevladnem neprofitnem sektorju v Sloveniji ni. Pridobiti jih je mogoče le za društva, kjer nam podatki kažejo, da je največ zaposlenih v športnih in gasilskih društvih. Pomemben prispevek dajejo tudi prostovoljci, saj podatki za leto 1996 kažejo, da njihovo število ur ustreza 53 odstotkom dela, ki ga opravijo zaposleni oziroma delavci. Tako je prispevek prostovoljcev v Sloveniji na ravni prispevka prostovoljcev v zahodnoevropskih državah.

Prav tako lahko ugotovimo, da je koleracija med višino prihodkov in zaposlenostjo visoka. Tako je bilo leta 1996 kar 95,4 odstotkov organizacij s prihodki nižjimi od 3 milijonov tolarjev brez zaposlenih. Med organizacijami, ki imajo prihodke v višini od 3 do 10 milijonov tolarjev, jih je bilo brez zaposlenih 74,4 odstotke, med organizacijami, ki imajo prihodke višje od 10 milijonov tolarjev, pa jih je bilo brez zaposlenih 36,7 odstotkov (Kolarič et al., 2002, str. 117).

Vsekakor je nevladni neprofitni sektor velik in neizkoriščen zaposlitveni potencial, ki ob ustrezni spremembi pogojev za razvoj delovanja NVO sektorja lahko pomembno vpliva na zmanjševanje še vedno visoke stopnje brezposelnosti pri nas. Zato je potrebno oblikovati ustrezní model državne podpore pospeševanju zaposlovanja v NVO. To vključuje sistemske spremembe, ki bodo omogočile ustrezen način financiranja delovanja teh organizacij, vključno s subvencioniranjem zaposlovanja skozi daljše časovno obdobje, davčnimi olajšavami in podobno.

3.2.3.1. Problem projektnega financiranja

Za financiranje iz javnih sredstev lahko zaprosi katerakoli NVO. V zakonu ni predvideno, kako visok je lahko ustanoviteljski delež ali naknadno financiranje iz javnih sredstev. Vendar pa predpisi o razpolaganju z javnimi sredstvi zlasti glede državnega proračuna določajo pogoje, pod katerimi lahko država oziroma vlada in posamezna ministrstva dodeljujejo sredstva posameznikom in pravnim osebam zasebnega prava. V primerih, ko država zagotavlja delno ali večinsko financiranje, obstaja nevarnost, da NVO postanejo tako

¹⁹ Glej opombo 2 na str. 6.

imenovane quasi nevladne organizacije oziroma polvladne organizacije, zato ne sme odločati z večino v organih NVO. Mora pa zagotoviti nadzor nad porabo denarja, zlasti namensko porabo javnega denarja, za kar so pristojni posebni organi (Trstenjak, 1998b).

Organizacije, ki »živijo« predvsem na račun državnega denarja, si sredstva pridobivajo na podlagi konkretnih in jasno definiranih projektov, ki jih razpisujejo vlada, razna ministrstva in lokalne skupnosti. Pri tem se pojavljajo nasprotja (Jelovac, 2002, str. 16):

- Aktivnost pri uresničevanju projekta naj bi se začela šele s podpisom pogodbe in bi trajala samo do dneva, ko poteče njegov rok. Organizacije dobijo ponavadi sredstva za nazaj, kar pa povzroča težave pri pokrivanju že realiziranih dejanskih stroškov. Tako si je potrebno tekoča sredstva pridobiti drugje, kajti večina razpisov za sofinanciranje programov NVO se objavi v letu, v katerem naj bi se program tudi izvajal, kar pomeni, da preden NVO izve, ali je prijavljeni projekt sprejet ali ne in kakšen delež zaprošenih sredstev je bil odobren, preteče kar nekaj mesecev. Prva sredstva dobi v najboljšem primeru na svoje tekoče račune, ko je minilo že najmanj šest mesecev. Hkrati velja načelo, da bo določena NVO v celoti angažirana samo pri uresničevanju enega projekta, vse ostalo pa je brezpredmetno. Ker se NVO ukvarjajo z več projekti hkrati, je nemogoče knjigovodsko natančno razdeliti in locirati stroške po stroškovnih mestih, ki so v interesu sofinancerjev.
- Kriteriji vsebine razpisov komu in zakaj bodo sredstva dodeljena, so nedodelani oziroma ne dovolj natančno določeni, kajti nekatera ministrstva in fundacije še vedno ne vedo, katere tipe NVO poznamo. Tako pogosto ni jasno, katere organizacije so upravičene do sredstev, katere vsebine so prioritete in koliko projektov se bo podprlo. S stališča NVO, ki se prijavlja na določen razpis, je izjemnega pomena, da natančno pozna kriterije, saj je od tega odvisna odločitev ali se bo sploh prijavila oziroma, kateri svoj projekt naj prijavi.
- Nekateri institucije imajo za cilj lastno promocijo preko podpore NVO. To jih vodi k praksi enkratnega financiranja, da bi se lahko v določenem časovnem obdobju pohvalile s čim daljšim seznamom organizacij, ki so jih financirale oziroma sofinancirale. Ponavadi gre vse na škodo NVO, saj nimajo zagotovljenega kontinuiranega financiranja.
- V zadnjem času je vedno več prosilcev. Negativne posledice takšnega stanja se kažejo v tem, da noben vir ne zadošča več za kritje cene projekta v celoti. Vedno več se kot pogoj postavlja zahteva, da mora NVO pridobiti druge sofinancerje.
- Nekateri institucije financirajo samo tiste neprofitne projekte, pri katerih je NVO izkazala izgubo pri realizaciji projekta. Pri tem sofinancirajo samo negativno razliko med prihodki in stroški, ne glede na to, kolikšna so bila sredstva, odobrena na javnem razpisu.

3.2.3.2. Problem koncesij

Le manjši delež NVO ima zagotovljeno koncesijsko financiranje²⁰ svojih dejavnosti. Pravzaprav je to večletno financiranje posameznih projektov, ne pa delovanja NVO. Država običajno podeli koncesijo za stvari, ki so izjemnega pomena. Tako imamo primer Rdečega križa²¹, ki med drugim s koncesijsko pogodbo opravlja krvodajalske akcije. Ta način

²⁰ Koncesija je oblika prenosa izvajanja javnih služb v zasebni sektor (24. člen Zakona o zavodih). Koncesijska pogodba se sklene na osnovi sprejema akta o koncesiji, ki določi, pod kakšnimi pogoji bo država oziroma lokalna skupnost prenesla izvajanje javne službe na zasebnega izvajalca (Čopič, 1998, str. 80).

²¹ Leta 1993 je Državni zbor RS sprejel poseben zakon o Rdečem križu Slovenije (Uradni list RS, št. 7/93), kjer med drugim našteva naloge, ki jih Rdeči križ opravlja kot javno pooblastilo. Razen za Rdeči križ ni bil sprejet noben drug zakon, ki bi natančneje urejal položaj in dejavnost drugih humanitarnih organizacij (Predlog zakona o humanitarnih organizacijah, 2003).

zagotavlja kvalitetno in strokovno opravljeno delo ter zaradi trajnosti financiranja stabilnost delovanja, vendar je podeljevanje koncesij praksa starega režima in so na tak način nekatere NVO redna postavka v državnem proračunu, ostale so pa izključene. Sklenjene so za nedoločen čas, iz česar sledi, da imamo prednostne NVO, ki opravljajo neko delo in ni več javnih razpisov za tovrstno dejavnost (Skr, 2002).

Prav tako se pojavlja konkurenca med NVO in vladnimi organizacijami. Javni sektor še vedno ohranja monopolni položaj. Vse naj bi nastopale pod enakimi pogoji. Kot primer so izvajalci programov bivanja v stanovanjskih skupinah, ki so po statistični definiciji nevladne in registrirane tudi za opravljanje dejavnosti v javnem interesu. Vendar nihče od njih nima koncesije. Zakon o socialnem varstvu (Uradni list RS, št. 54/92), ki ureja delovanje socialno varstvenih storitev v okviru javne službe, opredeljuje, da dejavnost pod enakimi pogoji opravljajo socialnovarstveni zavodi ter druge pravne in fizične osebe, ki pridobijo koncesijo na javnem razpisu. Po uzakonjeni ureditvi NVO torej ne opravljajo javne službe, uvrstile pa bi se vanjo, če bi pridobile koncesijo. Tako so javni zavodi pravno privilegirani izvajalci javne službe, tudi v primerih, ko ponujajo in izvajajo povsem enake vsebine storitev kot društva. Pojavi se še eno nasprotje. Oskrba v stanovanjskih skupinah ni vključena kot javna služba, temveč kot dopolnilo javne službe. Tu pa država spodbuja in sofinancira programe po izboru na javnih razpisih. Tako lahko rečemo, da se je v praksi pojavilo svojsko razumevanje javne službe (Jurančič, 2001).

Da bi spodbudili konkurenčnost ponudbe in omogočili novo nastalim NVO možnost, da sodeluje pri takem razpisu, bi bilo potrebno objavljati redne javne razpise. Le tako bi stimulirali tudi tiste NVO, ki koncesijske pogodbe že imajo, da opravljajo svoje delo čimbolj kakovostno. Namreč, ena od tez pravi, da tovrstne pogodbe, kadar so sklenjene za nedoločen čas, soustvarjajo prednostne paradržavne organizacije, ki zaradi odvisnosti od državnih sredstev in lagodnosti, s katero ta sredstva pridobijo, izgubljajo samo bistvo civilno družbene zavzetosti in osnovni smisel obstoja (Skr, 2002). Prav tako bi bilo potrebno poiskati širšo opredelitev javne službe, kot je sedanja, ki je dejansko zožena na vladni sektor. Pravila financiranja oziroma sofinanciranja države za enake oblike storitev bi morala biti enaka za vse, tako za NVO kot za vladne organizacije, ne glede na to, ali jih financira v polni meri ali deloma (Jurančič, 2001).

Koncesijske pogodbe so že dobro vpeljane na področju zdravstva in socialne varnosti. Več bi ga lahko posnemala tudi ostala ministrstva in uradi, saj večletne pogodbe zagotavljajo NVO zaradi stabilnosti financiranja nemoteno in tako bolj strokovno ter profesionalno opravljanje svojih dejavnosti, saj jim ni potrebno vitalni del energije izgubljati za pridobivanje finančnih sredstev za svoj obstoj.

3.2.3.3. Donacije ali sponzorstvo

Pojavlja se tudi problem donatorstva in sponzorstva, saj se dostikrat pojavlja vprašanje, zakaj ni več donacij. Gledano iz davčnega vidika, ki je zgoraj omenjen, je to popolnoma razumljivo. Ponavadi podjetja namenjajo več finančnih sredstev sponzorstvu kot donatorstvu.

Donacije so podarjena sredstva, ki se po ZDDPO med davčnimi odhodki priznajo v omejenem znesku, to je največ 0,3 odstotka ustvarjenih prihodkov, če so namenjena v že zgoraj omenjene namene. Pri sponzorstvu pa gre za posebno pogodbeno razmerje, za katerega je značilno, da imata oba udeleženca v odnosu neko medsebojno korist. Pomeni posreden način uresničevanja profitnih ciljev s pomočjo neprofitnih namenov (Kovač,

1998). Sponzor se zaveže, da bo podprl dejavnost sponzoriranca s finančnimi sredstvi, storitvami ali blagom, sponzoriranec pa bo v zameno opravil storitev oglaševanja sponzorja in njegovih blagovnih znamk (na plakatih, majicah, vozilih in tako dalje). S tem se poveča število kupcev in obiskovalcev sponzorja ter prihodek. Zaradi tega se tudi sponzorska sredstva podjetjem priznajo med davčnimi odhodki, saj izpolnjujejo pogoj 12. člena ZDDPO, na podlagi katerega se med davčnimi odhodki priznavajo samo tisti, ki so neposredni pogoj za opravljanje dejavnosti ali posledica opravljanja te dejavnosti, oziroma samo tisti, ki so neposredni pogoj za ustvarjanje prihodkov.

Če NVO pridobijo finančna sredstva na podlagi sponzorske pogodbe, se šteje, da opravljajo pridobitno dejavnost in postanejo v tem delu zavezanci za obračun in plačilo davka od dobička. Ta pa znese 25 odstotkov, če dobiček dosega. Tako se v praksi odloča davčni organ, ki omenjenim organizacijam nalaga plačilo davka od dobička od prihodkov, pridobljenih na podlagi sponzorskih pogodb, zmanjšanih za odhodke od pridobitne dejavnosti. Pri donatorstvu pa davčne obremenitve odpadejo. Davčnim obremenitvam zapadejo le plačila pri izplačevalcu – donatorju, in sicer v višini, ki preseže 0,3 odstotka ustvarjenih prihodkov donatorja v davčnem obdobju (Kavčič, 2002).

Finančne zmožnosti slovenskega gospodarstva so omejene in ne morejo slediti vsem športnim in drugim dosežkom. Po drugi strani je tudi davčna zakonodaja, predvsem na področju donacij, preveč toga in vse prej kot vzpodbuja dobrodelnost gospodarskih subjektov in posameznikov. Za najugodnejšo varianto bi bilo potrebno skupno obravnavanje davčnih učinkov tako pri izplačevalcu kot prejemniku sredstev in izbira le-te že pri medsebojnih dogovorih oziroma pred podpisom pogodbe. Enaka učinkovitost izplačanih sredstev ter sledenje poslovni politiki in ciljem izplačevalca se lahko doseže s kombinacijo, to je z delom sredstev po sponzorskih pogodbah in delom po donacijah.

3.3. Alternative učinkovitega financiranja

3.3.1. Samofinanciranje

Pri iskanju dodatnih finančnih virov se NVO po vsem svetu obračajo k alternativam, ki bi nadomestile prispevke javnih in zasebnih donatorjev. V Srednji Evropi je ta proces še posebej pospešilo dejstvo, da se prispevki mednarodnih donatorjev zelo zmanjšujejo, lokalni viri pa naraščajočim potrebam NVO ne morejo zadostovati.

V letu 1997 je Nonprofit Enterprise and Selfsustainability Team (v nadaljevanju teksta NESsT²²) pričel s projektom stabilnega financiranja NVO (Sustainable NGO Financing Project), s katerim je želel opozoriti na kritično stanje na tem področju. Projekt je danes skupen projekt NESsT in partnerjev iz štirih srednjeevropskih držav: Lotos iz Češke, Civil Society Development Foundation iz Madžarske, Partners for Democratic Change iz Slovaške in Centra za neprofitni management iz Slovenije²³. Njegov osnovni namen je spodbujati NVO pri povečevanju svoje dolgoročne sposobnosti za razvoj in neodvisnost z

²² NESsT je neprofitna organizacija, registrirana v ZDA in ima pisarni v Budimpešti na Madžarskem ter v Santiagu v Čilu.

²³ V ta projekt se je vključilo več slovenskih organizacij, med katerimi je bila vodilna Center za neprofitni management, ki je izvajala projekt v Sloveniji v imenu NESsT. Projekt se je nekje na sredini končal in ni dostopnih konkretnih podatkov za analizo in primerjavo pred in po uvedbi projekta. Podatki so le za dejansko stanje posamezne NVO v tistem trenutku in načini, kako naj bi se samofinanciranje izvajalo. Ali so bili resnično tudi zelo uspešni, pa trenutno med pisanjem diplomske naloge, ni znano.

generiranjem svojih lastnih prihodkov s pomočjo strategij samofinanciranja (Torkar, 1999, str. 8).

Poslanstvo NESsT je pomoč pri krepitvi finančne stabilnosti NVO s samofinanciranjem. Z raziskavami, izgradnjo kapacitet in političnimi iniciativami NESsT vrednoti izvedljivost in učinkovitost samofinanciranja, gradi posamične in institucionalne možnosti za razvoj in izvedbo samofinanciranja in dviguje pozornost in podporo tem alternativam. Namen samofinanciranja ni komercializacija in rešitev vseh problemov, s katerimi se trenutno soočajo NVO. Gre le za zmanjšanje vezanosti organizacije na en sam vir prihodka in občutljivosti za možne spremembe pri donatorjih, bodisi glede možnosti pridobitve podpore bodisi donatorjeve izbire. Stabilna finančna strategija NVO torej vsebuje raznolike vire prihodkov.

Cilji projekta stabilnega financiranja NVO so trije (Torkar, 1999, str. 10):

- dokumentirati in oceniti uspešnost in praktično uporabnost modelov samofinanciranja NVO v državah Srednje in Vzhodne Evrope s kritično analizo in oceno potenciala uporabnosti modelov za njihovo ponovitev;
- podpreti individualno in institucionalno sposobnost podpornih centrov za NVO in posameznih NVO v državah Srednje in Vzhodne Evrope za začetek in uspešno vodenje strategij samofinanciranja, ki bodo NVO omogočile pridobivanje in razvoj potrebnih finančnih virov znanj in spretnosti;
- povečati zavest in podporo za stabilno financiranje NVO med podpornimi centri za NVO, donatorji, kreatorji politik, javnostjo in med samimi NVO ter promovirati naklonjeno regulativno okolje, ki omogoča pravne, davčne in finančne spodbude.

Pomembno je izpostaviti, da se z uravnoveženim načinom financiranja NVO izogne odvisnosti od enega samega vira prihodka, naj bo zunanji ali notranji. Tu ne gre izključno za pridobivanje prihodka z nastopom na trgu, ker glede na pogoje in stanje na profitabilnem trgu to ni formula za uspeh. »Stabilno financiranje NVO« s tem nima enakega pomena kot »profitnost NVO«, saj je lahko cilj samofinanciranja NVO preprosto le pokrivanje stroškov, ne pa tudi pridobivanje presežkov. Le-ti so v tem primeru lahko dodatna korist, vendar so še vedno samo sredstvo za stabilnost in morebitno širitev obsega dejavnosti organizacije (Davis, 1998).

Strategije samofinanciranja lahko razdelimo na dva načina: glede na orodje/strategijo in glede na povezavo s poslanstvom NVO (Torkar, 1999, str. 20-23):

1. Orodja in strategije samofinanciranja v povezavi s podjetniškim načinom:

- članarine: povečujejo prihodek kot prispevek članstva organizacije v zameno za nek proizvod, storitev ali neko drugo prednost;
- plačilo za storitve: uporaba spretnosti in izkušenj organizacije in/ali zaposlenih za prodajo le-teh v javnem ali zasebnem sektorju;
- prodaja proizvodov: namesto darovanja vsega, NVO prodaja proizvode svojih projektov, preprodaja proizvode po višji ceni, proizvaja in prodaja nove proizvode;
- uporaba »trdih« sredstev: oddaja v najem nepremičnin in opreme NVO, kadar le-te niso v uporabi za aktivnosti projektov NVO;
- uporaba »mehkih« sredstev: generiranje prihodka s patenti v lasti NVO z licenčno pogodbo ali označevanje proizvodov z imenom NVO;
- poslovne aktivnosti: pridobivanje dobička s pomožnimi ali na poslanstvo nevezanimi aktivnostmi ali pa s poslovnim sodelovanjem z drugim partnerjem;

- dividende od investicij: pridobivanje prihodka z obrestmi od investicij (borza, vzajemni skladi in podobno) ali drugimi bolj sofisticiranimi finančnimi transakcijami.

2. *Samofinanciranje v povezavi s poslanstvom:* Tu gre za ugotavljanje stopnje, do katere je aktivnost povezana s poslanstvom NVO; ali gre za obstoječe programske aktivnosti, ki so določene v osnovnih dokumentih NVO ter obstoječe proizvode in storitve, ali pa gre za razvijanje novih proizvodov in storitev ter ponujanje teh obstoječim strankam oziroma na obstoječih proizvodih gradnja širšega kroga aktivnosti za nove stranke.

3.3.1.1. Omejitve in prednosti samofinanciranja

S poznavanjem omejitev lahko omogoči samofinanciranje nekaterim NVO večjo mero neodvisnosti in stabilnosti, svobodo za dolgoročno načrtovanje in podporo tistim operativnim stroškom in projektom, za katere je še posebej težko najti sredstva drugje. Nekatero tipično omejitev strategij samofinanciranja so (Torkar, 1999, str. 25):

- zaradi različnosti NVO strategije samofinanciranja niso primerne za vse NVO, zato je potrebno razmisliti tudi o ostalih alternativah;
- ni možno reči, da kar deluje v eni NVO, bo tudi v drugi;
- je dolgoročna finančna strategija, ki zahteva čas in denar;
- vedno je prisotno tveganje, kajti poslovne aktivnosti so občutljive na ekonomske razmere, tržna nihanja in podobno; prav tako je pretirano investiranje v projekte samofinanciranja nevarno, saj lahko ogrozi finančna sredstva in ugled NVO;
- ne sme biti posledica pritiska upravnega odbora ali podpornikov, ampak mora biti celotna NVO pripravljena za ta projekt ter mora hkrati imeti finančno in moralno podporo.

Vse več NVO posveča pozornost uporabi profitnih poslovnih aktivnosti za pridobivanje prihodka. Pri tem je pomembno pogledati, ali je ta dejavnost vključena v poslanstvo organizacije, drugače so lahko ob pomembne davčne olajšave. Glede na to, da se usmerijo v pridobitno dejavnost z namenom večjih denarnih sredstev, pa lahko pride tudi do obratne situacije, izgube, in so lahko še na slabšem položaju kot pred spremembo poslovanja. Ena izmed možnosti je, da pridobitna dejavnost postane precej uspešna in izpodrine nepridobitno dejavnost, pri tem pa ogrozi poslanstvo organizacije in ovira njegovo delovanje. Pri vsem tem ne bi bilo mogoče zanemariti zunanjih financerjev, ki bi ob večjih uspehih pridobitne dejavnosti zmanjšali vir njihovih sredstev, kar dolgoročno ni najboljše za organizacijo.

Predpogoji za uspešen začetek nove dejavnosti, ki ni v skladu z osnovno NVO, so (Trunk-Širca, 1998, str. 105):

- primeren proizvod, ki bi bil blizu poslanstva organizacije in bi imel dovolj potencialnih odjemalcev in uporabnikov;
- sposobni managerji, ki bi zasnovali, začeli in vzdrževali pridobitno dejavnost;
- podpora udeležencev, ki so že od samega začetka pomembni za organizacijo, in javnosti, ki lahko pomembno vpliva na delovanje v prihodnosti;
- začetni kapital, ki ga ponavadi NVO nima in je zato nujna povezava s profitnimi organizacijami oziroma z ostalimi interesenti.

Nemogoče je reči kakšna je formula za uspeh, ki bi govorila o višini odstotkov različnih virov financiranja in vzpostavila finančno stabilnost, saj se okoliščine močno razlikujejo med posameznimi NVO, ko se srečujejo z vrsto omejitev. Prav tako je nerealno razmišljati, da bodo slovenske NVO ali donatorji takoj čez noč spremenili svoje navade in tako

omogočili vsem NVO, da dosežejo stabilnost. Vseeno pa je dobro vedeti, da na dolgi rok vse to prinese uspešnost.

Prednosti samofinanciranja (Torkar, 1999, str. 26):

- večja mnogovrstnost finančnih virov pomaga k manjši odvisnosti od donatorjev ter k manjši občutljivosti na spremembe pri virih financiranja;
- prihodki imajo manj omejitev in so lahko usmerjeni na katerikoli strošek glede na potrebe NVO;
- izboljša se načrtovanje, management in učinkovitost organizacije;
- pogostejša raba poslovnih in računovodskih principov, kar prispeva k bolj profesionalnemu finančnemu načrtovanju;
- pozitiven vtis do donatorjev;
- povečana samozavest ljudi v NVO;
- nekatere aktivnosti samofinanciranja so sestavni del programskih aktivnosti NVO in direktno prispevajo k izponjevanju poslanstva organizacije.

Če je samofinanciranje izvedeno odgovorno do družbe in okolice, lahko neprofitno podjetništvo prispeva k izgradnji alternativnega ekonomskega modela, ki ne sloni zgolj na prerazporeditvi bogastva, temveč tudi kreira novo bogastvo in določa novo smer razvoja nevladnega neprofitnega sektorja (Torkar, 1999, str. 28).

Pri tem kritiki filozofskih in praktičnih težav načinov samofinanciranja v NVO dvomijo. Nekateri se bojijo, da bodo s tem izkrivili dobrodelno poslanstvo organizacij, drugi pa dvomijo v organizacijsko sposobnost NVO, da bi lahko zagotovile zadovoljive človekove in finančne vire za učinkovito izvajanje samofinanciranja. Hkrati pa zagovorniki samofinanciranja dokazujejo, da tradicionalne metode pridobivanja sredstev samo razporejajo sedanja donatorska sredstva, ne ustvarjajo pa poti za novo bogastvo (Davis, 1998).

3.3.2. Razvijanje skladov

Veliko organizacij verjame, da bi bili vsi njihovi problemi rešeni, če bi imeli denar. Nekateri celo toliko, da to postane njihovo poslanstvo. Organizacija, ki pride do te stopnje, je v resnih težavah in v resni krizi identitete. Svoje poslanstvo popolnoma podredijo zbiranju denarja. Ne razlikujejo med nabiranjem sredstev (Fund raising activity) in razvijanjem skladov za zbiranje sredstev (Fund development activity). »Fund raising« je enačica dobesednemu prosjačenju zaradi velikih potreb. »Fund development« pa je ustvarjanje kroga strank, ki podpira organizacijo, ker si to zasluži. To je tako rečeno razvoj članstva, ki sodelujejo z dajanjem. Ta denar tudi potem, ko je zbran, ni last organizacije. Organizacija postane tako imenovani varuh denarja in se mora potruditi, da je porabljen za pravilne namene (Drucker, 1993, str. 13).

Medtem ko so tradicionalne NVO uveljavljale strategijo nabiranja sredstev, so sodobne usmerjene v razvijanje sistema donatorjev. Tradicionalne NVO so zbirale sredstva predvsem pri bogatih mecenih, ali pa so se usmerile v lobiranje vladnih agencij. V prvem primeru so bile odvisne od milosti dobrotnikov, v drugem pa od ideologij političnih veljakov. Sodobne NVO skušajo razviti strategijo razvijanja sistema donatorjev, ki so lahko tudi potencialni uporabniki storitev. Maloštevilne dobrotnike tako nadomeščajo zelo številni potencialni uporabniki (Možina et al, 1994, str. 962). Strategija razvijanja skladov se prav tako uvršča med strategijo samofinanciranja. Potrebno pa jo je omeniti posebej, saj gre za nek poseben

pristop do uporabnikov, ki se lahko izkaže za izjemno koristnega v prihodnosti. Ne gre le za denar in uporabo trženjskih metod, temveč za način, kako povečati zavest uporabnikov, da organizacija deluje v njihovo korist. To pomeni vedno tudi in predvsem poiskati prijatelje svoji organizaciji in njihovo prijateljstvo utrjevati, najti ljudi, ki verjamejo v njeno poslanstvo, ljudi, ki želijo pomagati in neposredno sodelovati pri doseganju zastavljenih ciljev. Pri zbiranju sredstev gre torej za poseben odnos, ki ga opredeljuje skupni obojestranski odnos donatorjev in izvajalcev programov (Vojnovič, 1998).

Kot izjemno dober primer lahko vzamemo ameriško združenje za srčne bolezni, ki ima izredno razširjeno donatorsko bazo med rizičnimi skupinami, ki jim je veliko do tega, da bo zaščita pred srčnim infarkt in drugimi boleznimi srca in ožilja dobra. Teh donatorjev je več milijonov, njihovi prispevki pa znašajo v povprečju le pet dolarjev letno. Pri obračanju na prebivalstvo organizacije ne poudarjajo potrebe po financiranju srčnih klinik, ampak potrebo posameznikov po učinkoviti preventivi in po terapiji v zvezi s temi boleznimi. Nanje se ne obračajo samo kot na donatorje, ampak kot na potencialne uporabnike tovrstnih storitev. Prav tako združenje skrbi za trajno usposabljanje prostovoljnih prispevkov, saj stoji na stališču, da milijoni donatorjev ne morejo postati dovolj trajna in zanesljiva baza, če se prostovoljni zbiralci pomoči obrnejo nanje le po enkrat na leto. Tako skušajo občasne stike spremeniti v trajno komunikacijo zbirateljev z donatorji, zato da bi jih po možnosti pridobili kot nove zbiralce pomoči. Razvijanje sistema pomoči je v trajnem obojestranskem kontaktiranju zbiralcev in donatorjev, kjer so za donatorje najvažnejše informacije o tem, kako se porabljajo njihova sredstva in na kakšen način se izboljšuje kakovost storitev (Možina et al., 1994, str. 960).

Številna združenja v ZDA zberejo letno velike vsote prostovoljnih prispevkov, ki dosegajo skupaj tudi do 10% celotnega letnega bruto domačega proizvoda v ZDA. S tem izravnava razliko, ki je sicer značilna med višino davkov, ki jih pobirajo evropske države (okoli 50 % BDP), in tistih, ki jih pobirajo v ZDA (okoli 35 % BDP). Pojavi se tudi kvalitativna razlika, kajti davkoplačevalci so do tovrstnih služb ravnodušni, saj jih k temu sili sam sistem davkov, medtem ko so donatorji aktivno angažirani ne samo s svojimi finančnimi prispevki, ampak tudi kot potencialni uporabniki (Možina et al., 1994, str. 961).

Pri nas ta dejavnost še ni tako razvita. Primer dobrega oblikovanja skladov najdemo na športnem področju, ko so pred leti z akcijo Podarim-dobim začeli smučarski delavci pridobivati sredstva za svojo dejavnost in pri tem hkrati vzgajali smučarsko javnost. Pravilo je, da mora vsaka organizacija vzgajati svoje donatorsko občinstvo, tako da začne s posamezniki in majhnimi prispevki, z njimi ves čas sodeluje ter jih poskuša privabiti v središče svoje organizacije. Ti postanejo večji darovalci, hkrati pa lahko NVO kasneje pričakuje tudi darove iz podjetij, v katerih so njihovi darovalci zaposleni. Na koncu lahko od zvestega darovalca tudi pričakuje, da ji po smrti zapusti premoženje.

Ni enega splošnega pravila, kako naj bi zbiranje sredstev potekalo. Gre za uporabo različnih metod in tehnik, ki zagotavljajo financiranje aktivnosti. Pri iskanju donatorjev je več načinov, saj so prav tako kot NVO med seboj različni tudi donatorji. Za nekatere je pomembno s kom NVO dela, za nekatere kje dela, kako dela in kako bo dosegla zastavljeno delo, na katerih problemih dela, kakšno je njeno dobro ime oziroma dosednji uspehi zastavljenega dela. Lahko bi rekli, da je ena prvih nalog informirati se, kaj zanima bodoče donatorje, kakšne vrednote imajo in kakšna stališča zastopajo, saj so le tako večje možnosti uvrstitve na njihov prednostni seznam (Čandek, 2002). Bolj kot je osebna metoda zbiranja sredstev, bolj učinkovita je.

Osnova pravila za uspešno zbiranje sredstev (Dolnick, 1987, str. 11):

- močna predanost organizacije in zaposlenih željenemu dosežku;
- jasno razumevanje namena uporabe sredstev;
- imeti dokumentacijo s tekočimi podatki o donatorjih;
- pri iskanju potencialnih donatorjev je najboljši osebni stik;
- s pridobitvijo enega donatorja delo ni končano, ampak se mora nadaljevati in ustvarjati nove potencialne donatorje.

Če je poznano poslanstvo organizacije, programi, ciljna skupina, okolje, v katerem NVO deluje, in ima organizacija dobro delovno skupino, pozitivno organizacijsko klimo in dober strateški načrt, dobrih argumentov za zbiranje sredstev ni težko narediti. Potrebno je le dolgoročno načrtovanje in iskanje donatorjev, ki bodo podprli programe.

3.4. Sredstva EU

Slovenske NVO imajo možnost pridobitve sredstev tudi iz EU. Lahko rečemo, da glede obveščanja državnih organov o informacijah v zvezi z dejavnostjo EU povezanih z NVO v Sloveniji, še ni na zadovoljivi ravni. Informacije za NVO so vezane večinoma le na razpise, ki so dostopni in objavljeni preko spletnih strani Urada za informiranje in Službe vlade RS za evropske zadeve (Topič, 2002). Tu lahko najdemo tudi razne pobude namenjene NVO v procesu približevanja Slovenije EU.

Programi finančnih pomoči so v predpristopnem obdobju predvidevali finančna sredstva in podporo državam kandidatkam za oblikovanje in demokratično delovanje civilne družbe. Podpora je bila namenjena spodbujanju demokratičnih procesov, med drugim tudi institucionalni krepitvi NVO. Pomemben element predpristopnega obdobja za države kandidatke je tako pomenila zlasti finančna pomoč programa PHARE²⁴; do leta 1997 kot sredstvo za prehod v tržno gospodarstvo, po letu 1997 pa kot element predpristopne pomoči na področju gospodarske in socialne povezanosti, dopolnjen v letu 1999 s programoma SAPARD (namenjen kmetijstvu in razvoju podeželja) ter ISPA (prometna in okoljska infrastruktura) (Šporar, 2003).

Pomemben datum je 7. oktober 1992, ko je bil podpisan Okvirni sporazum med Vlado RS in Komisijo o uresničevanju ukrepov na finančnem, tehničnem področju in v drugih oblikah sodelovanja. S podpisom tega sporazuma je Slovenija postala prejemnica tehnične pomoči v okviru programa PHARE (Markočič, 2001, str. 5). Ta predvideva finančna sredstva in podporo za demokratično delovanje civilne družbe. Podpora je namenjena spodbujanju demokratičnih procesov, med drugim institucionalni krepitvi NVO. V okviru EU je bil tudi zato ustanovljen Ekonomsko-socialni svet EU (The Economic and Social –committee) kot predstavnik NVO v EU, ki ima predvsem svetovalno vlogo (Šporar, 2002).

S tem, ko se je PHARE osredotočil na potrebe pristopa v EU, so se spremenili programi pomoči. Predpristopno pomoč EU razdelimo na tri instrumente (Režek, 2002, str.7):

- 1) novi PHARE, v okviru katerega se izvajajo projekti, ki se oblikujejo na podlagi prioritete, ki so navedene v Partnerstvu za pristop in v Državnem programu za prevzem pravnega reda EU. Tako se uresničujejo projekti v nacionalnem programu, v programih

²⁴ PHARE – prvotno se je nanašal le na Poljsko in Madžarsko (Poland and Hungary Assistance to the Restructuring of Economies), kasneje pa se je skladno s spremembami na političnem prizorišču razširil še na druge države. (Markočič, 2001, str. 5).

čezmejnega sodelovanja multy-beneficiary programih in komunitarnih programih²⁵, kjer gre za sodelovanje v programih Skupnosti: Leonardo da Vinci, Socrates, Mladina in podobno (Benko, 1999, str. 32);

- 2) ISPA program strukturne politike za področje okolja in transporta;
- 3) SAPARD program, katerega namen je pomoč trajnostnemu razvoju kmetijstva in celovitemu razvoju podeželja.

To so donacijska sredstva, ki so namenjena vključevanju držav kandidat v EU. S temi sredstvi upravlja država prejemnica pomoči. Glavni partner pri pripravah, izvajanju in spremljanju celotnega procesa je zgoraj omenjena Komisija in delegacija Komisije v posamezni državi. Ta razdeli finančna sredstva na podlagi kriterijev in se tudi pogaja z državo kandidatko o prioritetah (kratkoročnih in srednjeročnih), v katere bodo sredstva usmerjena (Benko, 1999, str. 70).

Programi PHARE so obsegali v obdobju 1992-1999 približno 194 milijonov evrov, leta 2000 33 milijonov evrov ter leta 2002 42 milijonov evrov. Za program SAPARD je namenjeno 44,8 milijonov evrov za obdobje 2000-2006. Za program ISPA v letu 2000 20 milijonov evrov ter v letu 2001 16 milijonov evrov. Skupna absorpcijska sposobnost Slovenije za porabo navedenih sredstev je dobra, saj je Slovenija med letoma 1995 in 1999 uporabila več kot 90 odstotkov dodeljenih sredstev. Pomembno vlogo pri izvajanju programov so imele tudi NVO, ki jim je bilo namenjeno nekaj programov (Šporar, 2003).

V Sloveniji imajo največ izkušenj z »evropskim« načinom dela tiste NVO, ki se nahajajo v gospodarsko manj razvitih, obmejnih območjih ob italijanski, avstrijski in madžarski meji. Program PHARE za čezmejno sodelovanje je v okviru tako imenovanega Sklada za male projekte²⁶ razvil finančno orodje, ki spodbuja aktivnosti NVO na lokalni ravni. (Horvat, 2002, str. 346). Sredstva iz Sklada za male projekte znašajo od 10.000 do 50.000 evrov. Organizacije lahko zaprosijo za sredstva največ v višini 80 odstotkov vrednosti vseh upravičenih nepovratnih sredstev (Služba vlade za evropske zadeve, 2003).

Poseben izziv za NVO predstavljajo njihovo vključevanje v oblikovanje in izvajanje regionalne strukturne politike EU. Temeljni namen je spodbujanje gospodarske in socialne povezanosti celotne EU ter zlasti zmanjševanje razlik v razvoju med regijami kot instrumentom solidarnosti. Slovenske NVO bodo imele po vstopu Slovenije v EU, 1. maja 2004, možnosti sofinanciranja svojih projektov tudi iz strukturnih skladov EU, vendar

²⁵ Projekti v nacionalnih programih so:

- Programi čezmejnega delovanja predstavljajo 10 odstotkov sredstev Phare. Glavni namen programov je vpeljevanje gospodarskih, socialnih in tehničnih ukrepov za boljše sodelovanje mejnih regij.
- Multy – beneficiary programi, ki so opora nacionalnemu programu. Njihov osnovni nameni in cilji so izdelava predinvesticijskih in strateških študij, izobraževanje in treningi ter harmonizacija zakonodaje in standardov.
- Komunitarni programi, v katerih so zajeta tista področja, ki niso tako močno zastopana v drugih programih (izobraževanje in šolstvo, zdravstvo, kultura, znanost in tehnologija) (Režek, 2002, str. 7).

²⁶ Za primer sredstev iz Sklada za male projekte lahko vzamemo (Šporar, 2003):

- *Small Projects Programme (SPP) 2000*: Podpora je pridobilo 6 organizacij v skupni višini 149.657 evrov. Ocena je, da je bila absorpcijska sposobnost organizacij dobra, tipična področja dela pa so bile dejavnosti povezane z vstopanjem Slovenije v EU, s prednostnimi nalogami na področju kmetijstva, razvoju podeželja, pravosodju in notranjih zadevah, notranjem trgu in procesih.
- *Small Projects Programme (SPP) 2001*: Tudi tu je podpora pridobilo 6 organizacij in sicer v višini 198.144 evrov. Težko pa je oceniti absorpcijsko sposobnost, saj se projekti še izvajajo. Tipična področja so kmetijstvo, razvoj podeželja, regionalna politika, NVO, socialna politika, notranje zadeve in pravosodje.

morajo biti njihove aktivnosti opredeljene v Enotnem programskem dokumentu, ki je podlaga za črpanje sredstev strukturnih skladov EU. Uresničevanje ciljev strukturne politike se izvaja v različnih oblikah, glavni vir za doseg ciljev pa predstavljajo strukturni skladi, ki so glavni vir financiranja EU. Na podlagi 159. člena Pogodbe o EU se mednje prištevajo Evropski socialni sklad (ESF), Evropski sklad za regionalni razvoj (ERDF) ter Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad (EAGGF), na podlagi posebne uredbe pa tudi finančni instrument za usmerjanje ribištva (FIFG) (Šporar, 2003).

Za obdobje od leta 2000 do leta 2006 je na razpolago 195 milijard evrov za strukturne sklade. Za NVO so pomembni ukrepi tehnične pomoči, ki dosegajo 0,25 odstotka celotnih sredstev strukturnih skladov. Podpirajo izvajanje strukturne pomoči s strani EU ter sofinancirajo zlasti izmenjavo izkušenj in informacij v zvezi z strukturnimi skladi. S pripravami za črpanje sredstev pa bo v instrumente, sredstva in postopke strukturne politike mogoče vključevanje NVO že od samega začetka, od vstopa v EU (Šporar, 2003).

4. PRIMER NEVLADNE NEPROFITNE ORGANIZACIJE - SONČEK

4.1. Predstavitev organizacije

Sonček – Zveza društev za cerebralno paralizo²⁷ Slovenije, je neprofitna, nevladna in nepolitična – nacionalna invalidska organizacija²⁸, ki je bila ustanovljena leta 1983 s strani staršev otrok s cerebralno paralizo in strokovnjakov. Pridobila je status organizacije, ki deluje v javnem interesu. Zastopa poenotena stališča društev ter sodeluje z ostalimi invalidskimi in humanitarnimi organizacijami v Sloveniji in v svetu. Neposredno se vključuje v Mednarodno združenje za osebe s cerebralno paralizo ICPS – The International Cerebral Palsy Society.

V organizacijo je vključenih več kot 4.000 oseb s cerebralno paralizo in drugimi invalidnostmi, njihovih svojcev, strokovnih delavcev in prostovoljcev. Skupaj združujejo 18 društev in sicer štirinajst regijskih društev za cerebralno paralizo ter štiri druga društva z namenom, da lažje uresničujejo skupne potrebe in zakonsko zagotovljene pravice, da usklajujejo mnenja in stališča ter da si medsebojno pomagajo pri informiranju, izobraževanju in organiziranju storitev.

Poslanstvo Zveze Sonček je v zavzemanju za takšne pogoje življenja, ki bodo zagotavljali enake možnosti vsem prebivalcem Slovenije, ne glede na njihove telesne in intelektualne sposobnosti, in kateri jim bodo omogočali življenje po lastni izbiri in v sožitju z vsemi drugimi prebivalci. Prizadeva si ustvariti takšno kulturno okolje, ki bo drugačnost v telesnih in intelektualnih sposobnostih sprejemalo brez vrednostnih predznakov in to na način, da bi bilo omogočeno čim bolj normalno življenje vseh otrok in odraslih z invalidnostmi na

²⁷ Cerebralna paraliza je nenapredujoča motnja gibanja in drže, ki je posledica okvare možganov v njihovem zgodnjem razvojnem obdobju. Lahko bi rekli, da »pomeša« sporočila med možgani in mišicami. Njene oblike so različne in se med sabo tudi prepletajo. Poznamo: - *spasistično* obliko, ki je tudi najpogostejša in je navadno posledica nepravilnega delovanja živčnih celic v možganski skorji; - *atetoidna* oblika, ki je posledica nepravilnega delovanja srednjega dela možganov; - *ataktična* oblika, posledica nepravilnega delovanja malih možganov; - *rigidna*, kjer mišice skoraj ni mogoče premakniti; - *tremor*, oblika nekontroliranega tresenja, ki moti koordinacijo (Almanah, 2002, str. 1).

²⁸ Zakon o invalidskih organizacij (Uradni list RS, št. 108/02) je uredil status invalidskih organizacij, ki so po svoji pravnoorganizacijski obliki društva, kar izhaja iz zakona o društvih (Uradni list RS, št. 60/95 in 89/99).

osnovi ciljev, ki so zapisani v Strateškem načrtu Zveze Sonček za obdobje 2001-2005, katerega moto je SONČEK – EDEN ZA VSE.

4.2. Razvoj organizacije

Ustanovitev Zveze je bil le eden od logičnih korakov zdravnikov in trapevtov v skrbi za otroke s cerebralno paralizo. Na ta način si niso le obetali podpore staršev, temveč tudi denarja, predvsem loterijskega, za kvalitetnejšo zgodnjo obravnavo otrok in pomoč njihovim družinam. Zagotovo pa si njeni ustanovitelji niso predstavljali, da bo organizacija v naslednjih dvajsetih letih postala eden največjih izvajalcev storitev za osebe s cerebralno paralizo v javni službi.

Do leta 1991 je organizacija delovala neprofesionalno, z nejasnim poslanstvom in cilji. Nastanek nove države, politični pluralizem in uvajanje elementov trga na področje invalidskega varstva, ki so sovpadali z nastankom gibanja za neodvisno življenje v razvitih državah, so zahtevale od organizacije neprestana prilagajanja poslanstva, ciljev, organiziranosti, pa tudi imena. Mnoge je to begalo, nekatere pa celo jezilo. Zveza Sonček pa se je zavedala, da mora delovati v smeri pridobivanja notranje in zunanje javnosti, pridobivanja sredstev in organizacije lastnih storitev (Primožič, 2001, str. 17).

Bila je na težki preizkušnji. Soočena je bila s popolnim državnim monopolom in pri tem ni imela nobenega partnerja, s katerim bi se lahko povezala. Potrebne so bile strateške usmeritve, saj le tako je bil zagotovljen obstoj in razvoj organizacije. Z ustreznim poslovnim načrtom ter uporabo vsaj nekaterih trženjskih principov in metod jim je uspelo postati največja neprofitna invalidska organizacija v Sloveniji.

Poslovni načrt ni zajemal »hudih« trženjskih metod, saj bi s tem postali že skoraj »profitna« organizacija. Dejansko pa je že vseboval nekatere prvine poslovnega načrta. Vsebinsko in številčno je opredelil populacijo (potencialne uporabnike storitev), verjetne potrebe te populacije, obstoječe ponudnike storitev, prioriteto potreb bodočih uporabnikov, storitve, ki naj bi jih organizacija izvajala, ter strategije za razvoj storitev in pridobitev uporabnikov. Izdelali so analizo zunanjega okolja, ki je ugotavljala, da je bila zakonodaja izredno restriktivna do NVO kot izvajalk na področju gospodarskih in družbenih dejavnosti, razen na področju zaposlovanja, prevozov in bivanja. Popolno zaprti področji pa sta bili zdravstvo in izobraževanje. Skoraj identična je situacija še danes. Analiza je tudi pokazala, da ni izvajalcev, ki bi pokrivali področja zaposlovanja in bivanja odraslih oseb s cerebralno paralizo in prevozov tako otrok kot odraslih z invalidnostmi (Primožič, 2001, str. 18). Ves čas so se prilagajali družbenim in gospodarskim spremembam ter pri tem uporabljali intuicijo. Še danes bi težko rekli, da je prisotna kakšna trženjska usmeritev. Obstaja le zavest, da brez dosledne uvedbe koncepta uporabnika organizacija nima prihodnosti.

Zveza Sonček je s svojo vizijo, poslanstvom in cilji sicer presegla prvotna pričakovanja, kar pa ne pomeni, da ne izpolnjuje namena, zaradi katerega je bila ustanovljena. V ospredje svojih prizadevanj je umestila pravice oseb s cerebralno paralizo in nezgodnimi poškodbami glave, da živijo življenje v skladu s svojimi potrebami in željami ter uživajo enake pravice kot njihovi sodržavljeni.

Danes je Zveza Sonček moderna organizacija invalidov in njihovih zastopnikov, ki se lahko primerja s sorodnimi organizacijami v državah EU. Je ena največjih koncesionark, ki izvajajo program varstveno delovnih centrov (VDC), začetnica in največja izvajalka

prevozov invalidnih otrok, še vedno nerazumljena pobudnica vključevanja otrok z invalidnostmi v redne osnovne šole in izvajalka drugih programov. Kljub temu pa se še vedno srečuje s konkurenco, tako v zvezi z vladnimi organizacijami kot NVO.

4.3. Cilji in dejavnosti

Osnovni cilji Zveze Sonček so vključevanje oseb z invalidnostmi v vsa področja družbenega življenja, nediskriminacija oseb z invalidnostmi, enkratnost vsakega posameznika z njegovimi individualnimi potrebami in interesi, enakopravnost pri odločanju o vseh zadevah, pomembnih za osebe z invalidnostjo in njihove družine, enakost pri dostopu do storitev, ki jih nudi Zveza Sonček, opolnomočenje uporabnikov storitev, možnost izbire življenjskega stila, kakovost dela organov Zveze Sonček in izvajalcev storitev, inovativnost pri iskanju novih možnosti za uporabnike storitev, izobraževanju lastnih kadrov in podobno. Da bi zastavljene cilje tudi dosegli, je potrebna enaka miselnost vseh, ne samo vodilnih. Z zavestjo o širjenju svojega poslanstva med vsemi zaposlenimi, člani izvršnega odbora Zveze Sonček in izvršnih odborov društev, vključenih vanjo, jim to počasi uspeva.

Vizija organizacije za prihodnja leta je predvsem prizadevanje, da se ustvari takšno kulturno okolje, ki bo drugačnost v telesnih in intelektualnih sposobnostih sprejemalo brez vrednostnih predznakov. Želi torej ustvariti javno mnenje in kulturo, ki bosta strpni do drugačnosti. Poleg tega pa organizacija teži tudi k izvajanju programov, ki bodo ljudem z manjšimi sposobnostmi omogočili, da sami ali s pomočjo zastopnikov, ki jih izberejo, zastopajo svoje interese.

Dejavnosti organizacije Sonček so predvsem naslednje (Ali ste že slišali, april 2003):

- *usposabljanje za aktivno življenje in delo*: usposablja in zaposluje odrasle osebe z invalidnostmi v podjetjih za usposabljanje in zaposlovanje invalidov – Sonce s sedežem v Ljubljani ter Sončno pot s sedežem v Mariboru; upravljajo z osmimi centri Sonček, ki so zasnovani kot centri z raznolikimi programi, kjer poleg osrednje dejavnosti, to je program varstva, usposabljanje in zaposlovanje odraslih v VDC, organizirajo še kulturne delavnice (gledališka, plesna, lutkovna in glasbena), učenje plavanja ter druge izobraževalne in družbene aktivnosti;
- *zgodnja pomoč*: organizirajo osebno in telefonsko svetovanje za ljudi z invalidnostmi in njihove družine; usposablja poklicne in prostovoljne sodelavce, vključene v odkrivanje, zgodnjo obravnavo in pomoč družini;
- *tehnični pripomočki*: opravljajo prevoze oseb z invalidnostmi v Ljubljani, Mariboru, Celju, Kranju, Slovenj Gradcu, na Ptuj in v Kopru;
- *prebivanje in prilagajanje okolju*: organizirajo spremstva in nego odraslih oseb z invalidnostmi v prilagojenih stanovanjih, s katerimi upravlja podjetje Sončev dom; pridobivajo nove bivalne prostore;
- *informativna dejavnost*: izdajajo vsakoletne Almanaha, revijo PET in interna obvestila »Ali ste že slišali«, zloženke, priročnike in drugo literaturo; dejavnost predstavljajo tudi na internetu;
- *obnovitvena rehabilitacija*: organizirajo terapevtske kolonije za otroke in njihove starše ter obnovitveno rehabilitacijo za odrasle osebe s cerebralno paralizo; pri tem imajo razna usposabljanja za sodelavce na obnovitveni rehabilitaciji;
- *posebne socialne pomoči*: izobražujejo starše, odrasle osebe z invalidnostmi, sodelavce in laične delavce;
- *šport in rekreacija*: Zveza je sprejela Program razvoja športa v društvih in Zvezi Sonček; organizirajo terapevtsko in rekreacijsko jahanje ter ostale športne aktivnosti v

okviru programa obnovitvene rehabilitacije; podpirajo Paraolimpijske igre in organizirajo republiško športno tekmovanje v namiznem tenisu, šahu in pikadu;

- *kultura*: pripravljajo kulturne delavnice za uporabnike z invalidnostjo – gledališke delavnice za udeležence z različnih območij, plesne, lutkovne in glasbene delavnice v sodelovanju z zunanjimi profesionalnimi kulturnimi ustvarjalci in javne nastope v okviru različnih festinvalov in gledaliških ter drugih srečanj.

Tabela 2: Odhodki Zveze Sonček v letu 2002

| DEJAVNOSTI | ODHODKI V SIT | % |
|--|---------------|------|
| Delovanje Zveze | 42.609.161 | 6,7 |
| Usposabljenje za aktivno življenje in delo – VDC | 249.750.496 | 39,3 |
| Zgodnja pomoč | 10.531.479 | 1,7 |
| Obnovitvena rehabilitacija | 84.597.743 | 13,3 |
| Izobraževanje | 4.816.915 | 0,8 |
| Informativna dejavnost | 7.792.425 | 1,2 |
| Tehnični pripomočki | 24.380.449 | 3,8 |
| Prebivanje in prilagajanje okolju | 53.610.261 | 8,4 |
| Šport in rekreacija | 1.826.597 | 0,3 |
| Kultura | 1.432.885 | 0,2 |
| Naložbe | 143.316.000 | 22,5 |
| Delovanje društev | 11.400.457 | 1,8 |
| Skupaj | 636.064.868 | 100 |

Vir: Almanah, 2002.

Kot lahko vidimo, porabi Zveza Sonček pridobljena sredstva za različne dejavnosti. Največ za VDC (39,3 odstotkov), katerega dejavnost je namenjena tistim odraslim osebam z invalidnostmi, ki se zaradi svoje invalidnosti ne morejo zaposliti niti na odprtem trgu delovne sile niti v podjetjih za zaposlovanje invalidov. Naložbe (22,5 odstotkov) predstavljajo drugo najpomembnejšo dejavnost odhodkov finančnih sredstev, kot tretja pa je vlaganje v izvajanje programov skupinske obnovitvene rehabilitacije (13,3 odstotkov). Finančna sredstva namenijo v veliki meri tudi razvijanju bivalnih skupnosti (8,4 odstotkov) in delovanju Zveze (6,7 odstotkov).

Naložbe so se z leti precej povečale. Organizacija jih uporablja predvsem za razne adaptacije prostorov, nakupe opreme in bivalnih sredstev ter nakupe kombijev. V letu 2002²⁹ je investirala v odkup in adaptacijo prostorov v Centru Sonček v Ljubljani, v Murski Soboti, v Senožetih, v Krškem in v Kopru. Kupila je prostore v Kopru, začela graditi hišo za bivalno skupnost v Dravogradu in odkupila kmetijo v Zgornjih Vrtačah ter kupila tri kombije in z njimi nadomestila tri stare in en dostavni avto. Njihove investicije so bile zadnja leta dokaj enakomerne (približno 29 odstotkov odhodkov³⁰), večji izdatki so bili le v začetku devetdesetih let, ko so si zastavili drugačno poslovanje in začeli vlagati v razna posodabljanja. Takrat so investicije celo presegale 60 odstotkov vseh odhodkov. Odhodke so pokrivali predvsem s sredstvi iz FIHO, drugače pa so za premostitev likvidnostnih težav najemali kredite.

²⁹ Glej prilogo 4.

³⁰ Glej prilogo 5.

4.4. Financiranje dejavnosti

Kot NVO se je morala Zveza Sonček sprijazniti s tem, da je na finančnem področju v depriviligiranem položaju v primerjavi z drugimi izvajalci socialnih storitev. Prav zaradi tega se je med prvimi za pomoč obrnila na darovalce in sponzorje. V zadnjih desetih letih je ustvarila družino darovalcev, sponzorjev in prostovoljcev, brez katerih organizacija ne bi mogla doseči takšnega razvoja in ugleda.

V začetku razvijanja lastnih storitev je Zveza Sonček razpolagala le s sredstvi FIHO in z manjšim delom sredstev darovalcev. Uvajanje storitev zaposlovanja pod posebnimi pogoji je za organizacijo pomenilo najemanje novih prostorov, uvajanje storitev prevozov in nakup kombijev. Eno in drugo je zahtevalo zaposlitev delavcev. Nastalih stroškov ni bilo možno neposredno zaračunati uporabnikom. Edina rešitev je bila, da so za več let zmanjšati obseg drugih programov, ki jih je financirala FIHO. Le tako so od države izsilili, da je začela plačevati prevoze otrok v šole, zaposlitev pod posebnimi pogoji in bivanje v skupinskih stanovanjih. Ker pa so stroški zaradi višje kvalitete večji od sredstev, ki jih zagotavlja država, mora Zveza Sonček razliko pokrivati iz sredstev FIHO (Primožič, 2001, str. 24).

Zveza Sonček je pridobivala sredstva za uresničevanje svojega programa v letu 2002 na naslednje načine (Almanah, 2002):

- iz sredstev FIHO, za dejavnost Zveze in društev, za posebne socialne programe in za investicije;
- iz državnega proračuna za opravljanje koncesijske dejavnosti;
- iz državnega proračuna za izvajanje socialnih programov;
- z zbiranjem sredstev darovalcev;
- s sodelovanjem s sponzorji;
- z organizacijo dobrodelnih prireditev;
- s prodajo izdelkov s simboli Zveze;
- s prodajo izdelkov VDC Sonček;
- s prodajo tiskanih voščilnic;
- s prodajo poklonjenih rabljenih predmetov.

Tabela 3: Prihodki Zveze Sonček za leto 2002

| VIRI SREDSTEV | PRIHODKI V SIT | % |
|------------------------------------|----------------|------|
| FIHO | 146.592.595 | 22,2 |
| Državni proračun | 237.353.010 | 35,9 |
| ZPIZ | 315.815 | 0,1 |
| ZZZS | 67.285.306 | 10,2 |
| Sponzorski in donatorski prispevki | 19.799.459 | 3,0 |
| Občinski proračuni | 28.788.852 | 4,3 |
| Prodaja izdelkov | 27.336.357 | 4,1 |
| Drugi prihodki | 29.552.303 | 4,5 |
| Kredit | 60.000.000 | 9,1 |
| Prenos iz preteklega leta | 18.572.190 | 2,8 |
| Odprodaja nepremičnin | 25.000.000 | 3,8 |
| Skupaj | 660.595.887 | 100 |

Vir: Almanah, 2002.

Glede na strukturo prihodkov, ki so razvidni iz tabele 3, lahko sklepamo, da se je organizacija Sonček v letu 2002 financirala v največji meri iz državnega in občinskega

proračuna (36 odstotkov), kar pomeni, da prevladuje model državnega financiranja. Drugi največji vir financiranja predstavljajo sredstva FIHO (22 odstotkov), tretji vir finančnih sredstev so sredstva Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS) (10 odstotkov), krediti pa predstavljajo četrti vir sredstev (9 odstotkov). Peti pomembnejši vir pa so sredstva iz občinskih proračunov, prihodki od prodaje izdelkov in ostali prihodki, ki vključujejo predvsem nepričakovane prihodke. Le-ti so na primer odškodnine za kombije.

Sredstev EU zaenkrat še nimajo, saj se niso prijavljali na nobene razpise. To pa bo v prihodnosti potrebno, če hočejo ohraniti dober položaj v sektorju in zagotoviti svojim uporabnikom čim boljše usluge.

4.4.1. Načini pridobivanja denarnih sredstev

4.4.1.1. Samofinanciranje

Zveza Sonček skuša svoja sredstva povečati s samofinanciranjem. Te aktivnosti predvsem zajemajo zaračunavanje storitev in uslug, kot so izobraževanje in seminarji, prevozi, izvajanje zdravstveno-terapevtskih kolonij, oddaja v najem počitniških kapacitet, tiskanje, fotokopiranje, oblikovanje, prodajanje lastnih unikatnih izdelkov Sončkovih delavnic (voščilnice, poslovna in osebna darila, ročne poslikave svile, stekla, papirja, lesa, gline, drobna darila, majice, izdelki ročnega tkanja) in prodajo lastne strokovne literature. Glavni kupci izdelkov so družbene organizacije in podjetja ter posamezniki, pa tudi člani društev in zaposleni.

Z vsemi programi bi radi zagotovili invalidom delo, usposabljanje in zaposlitev, razširili marketinško ponudbo in prisilili državo, da sofinancira te programe kot koncesionar. Njihov namen ni nadomestiti ali zmanjšati ostale vire financiranja, ampak opozoriti državo na svoje projekte, za katere so se odločili tudi zaradi povečanja sredstev in lastnega dohodka ter zaradi enakovredne promocije na trgu (Torkar, 1999, str. 44).

Zveza Sonček skuša s strategijo samofinanciranja izoblikovati stabilnejši model financiranja organizacije. Na ta način poskušajo zmanjšati odvisnost od posameznih virov financiranja in občutljivost na spremembe pri posameznih donacijah. Le tako bi lahko vzpostavili ravnotežje med zunanjimi in notranjimi viri. Če jim to uspe, lahko sami krijejo svoje obratovalne in administrativne stroške in samostojno določijo svoj program ter prednostne projekte. To do sedaj še ni bilo mogoče, saj ta sredstva znašajo okoli 10 odstotkov vseh prihodkov, vendar je iz podatkov organizacije razvidno, da se sredstva skozi leta vseeno zmerno povečujejo.

4.4.1.2. Pristopi pridobivanja sredstev

Osebna pisma

Desetletna praksa je pokazala, da je v Sloveniji najbolj obetaven trg anonimnih darovalcev, pri katerih so verjetno najprimernejši pristop osebna pisma. Z njimi skušajo opozarjati na konkretne probleme, kot so stanovanja za invalide, dostopnost javnega prevoza, zaposlovanje in podobno ter iskati podporo za konkretne rešitve.

Zveza Sonček je bila ena prvih, ki se je lotila pošiljanja pisem neposrednim naslovnikom. V Sloveniji v začetku devetdesetih še ni bilo moč kupiti seznama naslovnikov, tako da je

pisma poslala vsem, ki so imeli v telefonskem imeniku označene akademske naslove, saj naj bi le-ti imeli, po predvidevanjih, relativno visoke dohodke in bili dovolj razgledani, da bi razumeli namen pisma. Odgovorilo je približno 4 odstotke naslovnikov, kar je v okviru odzivov, ki jih dosegajo v ZDA, Veliki Britaniji in Avstriji. To je organizacijo vzpodbudilo, da je akcijo razširila na vse naslovnike iz telefonskega imenika Slovenije.

Internet

Za ta način zbiranja sredstev so se odločili v letu 2000. S tem so skušali priti predvsem v stik z mlajšo in premožnejšo populacijo, ki ima dostop do interneta in ne slovi ravno po svoji darežljivosti. Potencialni darovalec je usmerjen na elektronsko pošto Zveze Sonček, kjer izpiše svoje podatke ter višino prispevka. Zveza Sonček pa mu nato pošlje položnico.

Hranilniki

Hranilniki so vključeni v informacijske table, ki jih je približno 120 po večjih poštah in zdravstvenih domovih. Zbrana sredstva niso velika in so namenjena izključno nadomeščanju informacijskega gradiva ter promociji organizacije. Malo večje zneske so pridobili leta 1999, ko so bili prvič uporabljeni večji hranilniki. Tu pa je šlo za namensko zbiranje sredstev za prostore Centrov Sonček.

Sponsoriranje

Ena izmed resnih sponzorskih pogodb je pogodba s podjetjem Estebel, ki je neposredno tržil kozmetične proizvode italijanskega proizvajalca. Le-ta je svoje proizvode označil z znakom Zveze Sonček. Na ta način sta se promovirala oba partnerja. Zveza Sonček je ravno preko te akcije prišla do pomembne baze bodočih darovalcev.

Za sponzoriranje lahko rečemo, da ni kakšnega velikega zanimanja, saj je to predvsem pogosto na športnem področju, kjer so velika imena spozorjem na vsakodnevem redu. Tu je prisotno le majhno število sponzorjev, pa še ti ob kakšnih posebnih priložnostih.

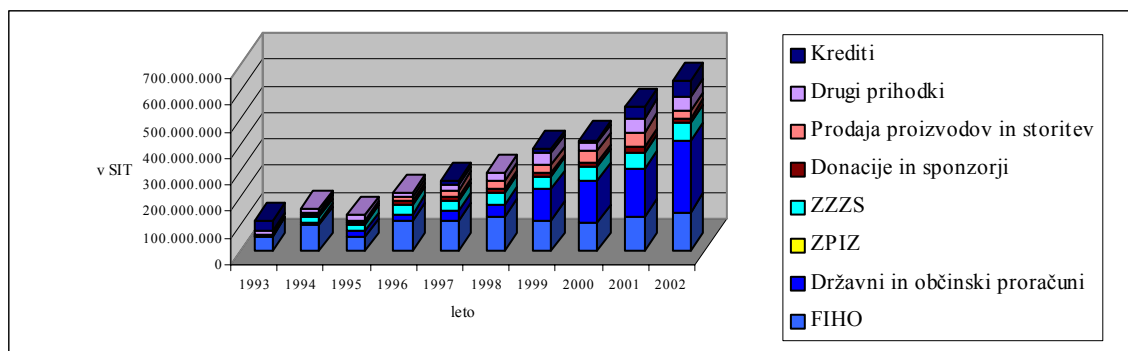
Pridobivanje nedenarnih prispevkov

Zbiranje različnega blaga je ves čas potekalo občasno in kampanjsko, to je ob večjih pomembnih dogodkih. Ponavadi gre za pridobivanje živilskih izdelkov. Z zbiranjem rabljenih predmetov in odpisanega trgovskega blaga, ki bi ga porabili za opremljanje dnevnih centrov in stanovanj, so začeli leta 2000 in doživeli dokaj velik odziv.

4.5. Prihodki in odhodki skozi desetletno obdobje

Za desetletno obdobje vidimo, da se tako prihodki kot odhodki nenehno povečujejo. Njihova rast je dokaj enakomerna, saj toliko sredstev, kot jih pridobijo, jih tudi porabijo v namene, za katere so bili ustanovljeni. Malo več težav so imeli pred tem obdobjem, natančneje pred letom 1993, ko niso imeli zastavljenega nobenega pravega poslovnega načrta. Takrat so dobivali sredstva predvsem iz FIHO, državnega proračuna in drugih prihodkov, ki so zajemali plačila taborov, kotizacije za seminarje, naročnino revij, najemnine in obresti. Celotna sredstva so vlagali večinoma v svoje dejavnosti, kot so usposabljanje za aktivno življenje in delo, to je za center VDC, informacijsko dejavnost ter šport in rekreacijo. Predvsem je šlo za pokrivanje operativnih stroškov.

Slika 5: Prihodki od leta 1993 do 2002³¹

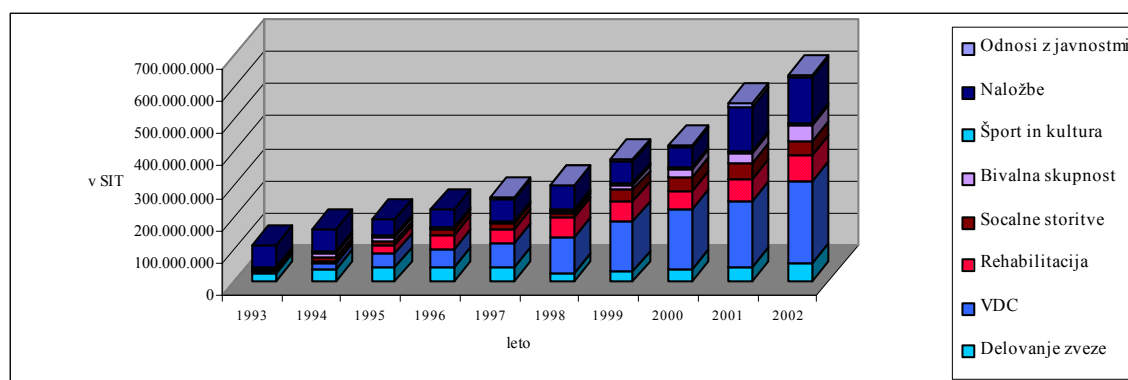


Vir: Interna obvestila Zveze Sonček.

Leta 1993 so začeli najemati večje kredite in izvajati večje investicije. Še vedno je bil največji dajatelj sredstev FIHO, ki je del sredstev namenil za redno dejavnost, del pa za investicije. Ta vzorec je prisoten še danes, le da se je delež FIHO sredstev glede na celotne prihodke znatno zmanjšal in so se povečali ostali viri prihodkov. Največji delež je znašal v letu 1994, in sicer skoraj 65 odstotkov celotnih prihodkov, sedaj pa okoli 23 odstotkov celotnih prihodkov.

Državna sredstva so postala večja v letu 1999, saj so v letu 1998 sklenili koncesijo za upravljanje VDC za obdobje 7 let. Poleg tega ima Zveza Sonček še koncesijo za institucionalno varstvo za stanovanjske skupnosti, ki pa jo je pridobila v zadnjih letih. Sredstva iz državnega proračuna so namenjena za delovanje VDC, kulturo, stanovanjske skupine in izobraževanje. V zadnjih letih je njihov delež presegel delež iz FIHO, saj je v lanskem obdobju znašal 40,28 odstotkov.

Slika 6: Odhodki od leta 1993 do 2002³²



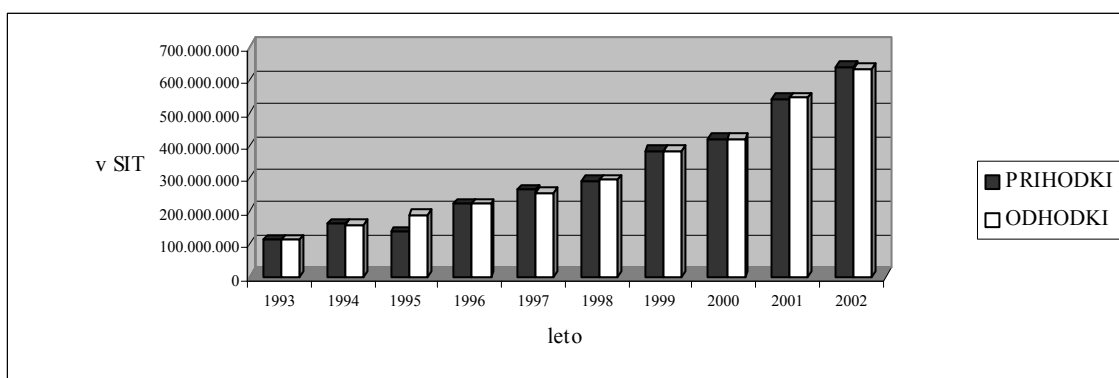
Vir: Interna obvestila Zveze Sonček.

Del sredstev dobijo tudi iz ZZZS, s katerim imajo sklenjeno pogodbo o sofinanciranju skupinskega usposabljanja za obvladovanje cerebralne paralize in obnovitvene rehabilitacije. Donacije posameznikov so skozi leta enakomerna in se glede na celotne prihodke ne povečujejo. Znašajo okoli 4 odstotke na leto.

³¹ Glej prilogo 1.

³² Glej prilogo 2.

Slika 7: Prihodki in odhodki od leta 1993 do leta 2002



Vir: Interna gradiva Zveze Sonček.

Lahko rečemo, da se zveza Sonček uspešno prilagaja nenehnim spremembam na gospodarskem in družbenem področju. Morda je ta primer eden tistih, ki kaže, da so tudi med slovenskimi organizacijami takšne, pri katerih je dozorela zavest ne samo o tržni naravnosti temveč tudi o dosledni usmeritvi na uporabnika in poskušanju vzpostavitve stabilnega financiranja v organizaciji.

4.6. Konkurenca

Spremenjena politična klima in zakonodaja sta v zadnjih petih letih omogočila vzpostavljanje konkurence na področju socialnih storitev. Vladne institucije so začele v svojih storitvah posnemati NVO in se prilagajati potrebam uporabnikov. Vzpostavila se je konkurenca znotraj nevladnega neprofitnega sektorja in v povezavi z vladnim sektorjem. Vse to zahteva od Zveze Sonček, da tudi na področjih, kjer je vodilna, išče izboljšave dosedanjih ponudb ali celo nove ponudbe. S konkurenco so se začeli soočati na ta način, da so začeli več vlagati v informativno dejavnost in v stike z javnostjo, kar pred letom 1997 niso počeli. Sedaj izdajajo revijo PET in vsakoletni Almanah, interna obvestila, urejajo računalniško bazo in internetno stran. Na ta način se skušajo čim bolj predstaviti javnosti.

S konkurenco se soočajo predvsem pri prodaji svojih izdelkov, saj mnogo invalidskih in humanitarnih organizacij ponuja podobne izdelke (na primer Rdeči križ, Zveza paraplegikov Slovenije, Karitas in tako dalje). Mnogi se zanašajo na to, da imajo ročno izdelane stvari prednost pri potencialnih kupcih. Glavni izdelek zaposlenih so ročno izdelane voščilnice, ki povečajo prihodek predvsem okoli praznikov. Ostali pa so razni ročni izdelki. Prednost Zveze Sonček je, da ima pri prodaji svojih kvalitetnih produktov že dobro uveljavljeno ime kot blagovno znamko in sporočilo, vezano na poslanstvo.

Prav tako se je zaostрила konkurenca na trgu darovalcev, kjer so se na že tako premajhnem trgu pojavile tudi vladne organizacije. Dostikrat se zgodi, da se na javne razpise prijavljajo oboji, NVO in vladne organizacije. Za njih lahko rečemo, da povzročajo nelojalno konkurenco, saj nimajo tako velikih problemov s financiranjem in jih podpira država že od same ustanovitve. To bi lahko v zadnjem času rekli za primer Pediatrične klinike. Da poskušajo pridobiti sredstva tudi od drugih virov, je predvsem ugodno za državo, saj se tako njihova sredstva zmanjšajo.

5. SKLEP

Že pri predstavitvi teoretičnih izhodišč o nevladnih neprofitnih organizacijah (NVO) je bilo ugotovljeno, da obstajajo neskladja pri poimenovanju samih organizacij. To je posledica različnih okoliščin gospodarskega in političnega razvoja. Zaradi različnih pojmov je težko dobiti podatke, ker statistike med seboj niso usklajene. Tako na primer v Sloveniji v statistikah še vedno ni ločevanja organizacij na vladne in NVO. Med seboj so združene po dejavnostih in je težko ugotoviti njihovo pravo statusno obliko. Za ugotovitev tega je potrebna obsežnejša raziskava, kar pomeni iti od organizacije do organizacije. Že tu je videti, da pretiranega zanimanja za nevladni neprofitni sektor ni, oziroma je zaenkrat še v povojih.

Poleg tega je še vrsta drugih problemov, s katerimi se sooča sektor. Med najbolj aktualnimi problemi je gotovo financiranje, ki je povezano z vsemi drugimi težavami. Od tega, da morajo organizacije paziti, da niso preveč odvisne od države, do tega, da niso preveč odvisne od trga, saj oboje odpelje od osnovnega poslanstva organizacije. Kaj bodo izbrale, je odvisno od njih in od okoliščin, v katerih se nahajajo, ter predvsem od države, ki daje nevladnemu neprofitnemu sektorju še vedno samo dopolnilno vlogo javnemu. Pri tem je pomembno poudariti, da ni država vedno tista, ki bi reševala vse probleme. Zagotovo pa je tista, ki ima največji vpliv na delovanje organizacij. Za začetek bi bila dovolj že sama opredelitev in uskladitev pojma NVO in sprememba davčne zakonodaje, ki trenutno izrazito nestimulativno vpliva na razvoj sektorja in s tem na pridobivanje sredstev. Posledica tega je »zlivanje« sredstev v omejeno število organizacij, kar gotovo ne more biti v javnem interesu. Glede na to, da s 1. majem 2004 postanemo članica EU, so te spremembe predvsem pomembne. Že sedaj je potrebno upoštevati stanje, ki vlada v EU, kjer imajo NVO večjo veljavo in so bolj vključene v pomembne dele političnega in gospodarskega življenja. Prav tako spremljanje evropskega načina financiranja NVO daje možnost pridobivanja sredstev iz njihovih skladov.

Težko je dobiti podatke za zadnja leta, zato so uporabljeni predvsem podatki za leto 1996 in 1997, ko je bila izvedena obsežnejša raziskava o stanju nevladnega neprofitnega sektorja v Sloveniji. Financiranje iz državnega proračuna je le en del sredstev, ki ga NVO potrebujejo za svoj obstoj. Pričakovanje nekaterih znotraj NVO sektorja, da bo država krila večino njihovih finančnih potreb, je neupravičena, kajti za zagotavljanje svojega obstoja in svoje neodvisnosti bi vsaka NVO morala pridobivati sredstva iz različnih virov. Državni denar naj bi bil le eden od sicer izjemno pomembnih, vendar nikakor ne edini. Na drugi strani bi država v financiranju dejavnosti NVO morala videti enega svojih najbolj pomembnih projektov, saj so NVO tisti subjekti, v katerih se stalno rojevajo in preizkušajo novi koncepti in preverjajo novi načini dela, ki jih bo morda lahko država kdaj vključila v svoj sistem.

Državna sredstva še vedno zavzemajo velik del sredstev NVO v Sloveniji. Do njih pa ni lahko priti. Na podlagi projektnega financiranja je bilo ugotovljeno, da se težave pojavljajo že na samih prijavih na razpise, kjer še vedno ni točno določeno, kdo je upravičen do sredstev, kolikšen del sredstev je na rapologo, za kaj so ta sredstva namenjena in kdaj bodo na voljo. Dostikrat se zgodi, da organizacija, ki sredstva uspe pridobiti, ne more kriti svojih stroškov zaradi prepozne prispelosti. Ugotovljeno je, da v Sloveniji še vedno vlada privilegiran položaj nekaterih organizacij, ki izpodrivajo ostale in jim onemogočajo možnost razvoja, kar pa kaže tudi na tekmovanje med NVO znotraj sektorja. To se pojavlja tudi v primeru koncesij, kjer opazimo isto - nekatere organizacije imajo prednost pred drugimi.

Predstavljene so določene rešitve, ki bi pripomogle k večji učinkovitosti v delovanju in pridobivanju sredstev. To pomeni, da mora organizacija zmanjšati odvisnost od enega vira in imeti na razpolago več finančnih virov, ali pa skuša na drugačen način pristopiti k uporabnikom in tako zbrati večja sredstva. Organizacije se bodo morale bolj usmeriti na trg, kar pa zahteva določeno previdnost, saj ne smejo pasti pod vpliv profitnosti, s katero bi ogrozile svoje poslanstvo.

Primer organizacije Zveze Sonček, trenutno največje tovrstne organizacije na področju socialnega in zdravstvenega varstva, je pokazal, da so te organizacije v družbi pomembne, saj skušajo zadovoljiti tiste potrebe ljudi, ki jih država s svojimi javnimi službami ne more. Na podlagi njihovega finančnega načrta je predstavljeno financiranje skozi obdobje desetih let. Pri tem so kot vrsta drugih NVO naleteli na več težav, ki so jih uspešno prebrodile. To se kaže tudi v trenutnem stanju, saj nimajo velikih finančnih težav.

NVO šele sedaj opozarjajo nase, saj jih lahko dostikrat zasledimo v raznih medijih. Prepoznavni so zlasti na področju delovanja NVO s številnimi pobudami in iniciativami za krepitev in spremembo položaja le-teh. Opazno pa je tudi sodelovanje s številnimi NVO, članstvo v mednarodnih zvezah in sodelovanje z drugimi subjekti civilne družbe, pa tudi institucijami. Lahko rečemo, da bodo le z veliko zavzetostjo in samoiniciativo dosegli razvoj sektorja.

LITERATURA

1. Benko, Riana: Programi pomoči Evropske unije. Ljubljana: Inštitut za prenos znanja in tehnologije, 1999. 33 str.
2. Benko Riana: Na poti v EU. Strokovni priročnik. Ljubljana: Slovenski raziskovalni inštitut za management, 2002. 220 str.
3. Billis David: Voluntary agencies – challenges of organisation and management. Basingstoke, London: Macmillan, 1996. 255 str.
4. Čandek Sonja: Tehnike iskanja in načrtovanja pridobivanja sredstev – dotacij, donacij v neprofitnem sektorju. Jadranje po nemirnih vodah menedžmenta nevladnih organizacij. Ljubljana, Radio Študent: Študentska organizacija Univerze v Kopru, 2002, str. 249-264.
5. Čopič Vesna: Razdržavljenje javnega sektorja z namenom razvoja civilnega javnokoristnega neprofitnega sektorja na področju družbenih dejavnosti. Zbornik Vloga in financiranje NVO. Ljubljana: Regionalni center za okolje za Srednjo in Vzhodno Evropo, 1998, str. 75-82.
6. Črnak Meglič Andreja, Vojnovič Maja: Vloga in pomen neprofitno-volonterskega sektorja v Sloveniji. Ljubljana: Družboslovne razprave, 13 (97), 24/24, str. 152-178.
7. Črnak Meglič Andreja: Razvoj, vloga in pomen neprofitno – volonterskega sektorja v Sloveniji. Zbornik Vloga in financiranje NVO. Ljubljana: Regionalni center za okolje za Srednjo in Vzhodno Evropo, 1998, str. 3-18.
8. Črnak Meglič Andreja: Vpliv (tipov) države blaginje na obseg in vlogo neprofitno volonterskega sektorja v sodobnih družbah. Doktorska disertacija. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede. 243 str.
9. Davis Lee: Finančna stabilnost NVO. Zbornik Vloga in financiranje NVO. Ljubljana: Regionalni center za okolje za Srednjo in Vzhodno Evropo, 1998, str. 83-92.
10. Davis Lee: Profits for nonprofits: an assessment for the challenges in NGO self-financing. Santiago: Nonprofit Enterprise and Self-sustainability Team, NESsT, 1999. 191 str.
11. Dolnick F. Sandy: Fundraising for nonprofit institutions. London: Jai Press ltd., 1987. 268 str.
12. Drucker Peter F.: Managing the non-profit organization. Oxford: Butterworth-Heinmann, 1993. 178 str.
13. Horvat Andrej: Nekateri možnosti razvoja neprofitnega in nevladnega sektorja na primeru uvajanja evropske regionalne strukturne politike v Slovenijo. Jadranje po nemirnih vodah menedžmenta nevladnih organizacij. Ljubljana, Radio Študent: Študentska organizacija Univerze v Kopru, 2002, str. 339-351.
14. Hren Marko: Odnos nevladnih organizacij do slovenske civilne družbe, javnih služb, države, Cerkev, političnih strank in profitnih organizacij. Jadranje po nemirnih vodah menedžmenta nevladnih organizacij. Ljubljana, Radio Študent: Študentska organizacija Univerze v Kopru, 2002, str. 63-68.
15. Jelovac Dejan: Odisejada krmarjev neprofitnega sektorja. Manager, 2000, 1, str. 46.
16. Jelovac Dejan: Jadranje po nemirnih vodah menedžmenta nevladnih organizacij. Ljubljana, Radio Študent: Študentska organizacija Univerze v Kopru, 2002. 351 str.
17. Jurančič Iztok: Kdo bo podkoval tuje konje? Manager, 2001, 4, str. 55-62.
18. Kamnar Helena: Javni zavodi med državo in trgom. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1999. 196 str.
19. Kavčič Ida: Sponzorstvo ni vedno bolj ugodno od donatorstva. Finance, 2002, 12, str. 18.
20. Kolarič Zinka: Neprofitno-volonterske organizacije v Sloveniji. Časopis za kritiko znanosti, Ljubljana, 22(1994), 168-169, str. 107-120.

21. Kolarič Zinka, Vojnovič Maja, Črnak-Meglič: Zasebne neprofitno-volonterske organizacije v mednarodni perspektivi. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 2002. 186 str.
22. Kovač Bogomir: Menedžment neprofitnih organizacij. *Neprofitni management*, Nova Gorica, 2 (1998), 2/3, str. 33-36.
23. Lewis David: NGOs. Management and the process of change: New models or reinventing the wheel? *Jadranje po nemirnih vodah menedžmenta nevladnih organizacij*. Ljubljana, Radio Študent: Študentska organizacija Univerze v Kopru, 2002, str. 153-159.
24. Markočič Vanja: Vključevanje Slovenije v Evropsko Unijo in priprava na sodelovanje v strukturnih skladih. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001, 87 str.
25. Možina Stane, Pučko Danijel, Ivanko Štefan, Rus Veljko, Bohinc Rado: *Management*, Radovljica: Didakta, 1994, 1072 str.
26. O'Neill, Michael, Young Dennis R.: *Educating Managers of Nonprofit Organizations*. New York: Greenwood Publishing Group, 1988. 181 str.
27. Primožič Jože: *Trženje v neprofitni nevladni organizaciji*. Diplomsko delo visoke poslovne šole. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 36 str.
28. Režek Polona: Program Phare kot finančna pomoč državam srednje in vzhodne Evrope. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 49 str.
29. Salamon Lester M.: *Government and the third sector: emerging relationship in welfare state*. San Francisco: Jossey-Bass XIX, 1992. 246 str.
30. Salamon Lester M.: *The emerging nonprofit sector*. Manchester, New York: Manchester University Press, 1996. 168 str.
31. Salamon Lester M.: *Defining the nonprofit sector: a cross-national analysis*. Manchester: Manchester University, 1997. 526 str.
32. Salamon Lester, Anheier Helmut and Associates: *The Emerging sector Revisited: A Summary*. The John Hopkins Comparative Non-profit Sector Project, Phase II. Center for Civil Society Studies, 1998. 29 str.
33. Smith Justin Davis, Rochester Colin: *An introduction to the Voluntary Sector*. London, New York: Routledge, 1995. 260 str.
34. Špilak Simona: *Stališče Evropske Unije do nevladnih organizacij*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 49 str.
35. Šporar Primož: *Oris aktualnega dogajanja na področju nevladnih organizacij v Sloveniji in trendi za prihodnost*. *Jadranje po nemirnih vodah menedžmenta nevladnih organizacij*. Ljubljana, Radio Študent: Študentska organizacija Univerze v Kopru, 2002, str. 313-338.
36. Torkar Aleš, Čandek Sonja: *Stabilno financiranje NVO*. Ljubljana: Center za neprofitni management, 1999. 66 str.
37. Trstenjak Verica: *Nevladne organizacije – Pravna ureditev društev in ustanov*. *Pravna praksa*, 1996, 352, str. 30.
38. Trstenjak Verica: *Soodvisnost statusne oblike in finančnega poslovanja*. *Podjetje in delo*, 6, 1997, str. 693-702.
39. Trstenjak Verica: *Statusne in davčne pravne podlage nevladnih organizacij v Sloveniji*. *Zbornik Vloga in financiranje NVO*. Ljubljana: Regionalni center za okolje za Srednjo in Vzhodno Evropo, 1998a, str. 30-38.
40. Trstenjak Verica: *Nevladne organizacije v Sloveniji – pravna ureditev*. *Pravna praksa*, Ljubljana, 1998b, 398, str. 15.
41. Trunk-Širca Nada: *Management nepridobitnih organizacij*. Koper: Visoka šola za management, 1998. 136 str.
42. Vojnovič Maja: *Zbiranje sredstev iz gospodarstva*. *Zbornik Vloga in financiranje NVO*. Ljubljana: Regionalni center za okolje za Srednjo in Vzhodno Evropo, 1998, str. 93-101.

43. Vrhovšek Jože: Kdo lahko opravlja pridobitno dejavnost. Finance, 1999, 58, str.7.
44. Žnidaršič Kranjc Alenka: Ekonomika in upravljanje neprofitne organizacije. Postojna: Dej, 1996. 233 str.

VIRI

1. Almanahi Zveze Sonček od leta 1993 do leta 2002.
2. Interna gradiva Zveze Sonček.
3. Komisija in nevladne organizacije: gradijo trdnejše prijateljstvo.
[URL: http://www2.gov.si/svez/svez_web.NSF/], 12.6.2003.
4. Konvencija o mednarodnih nevladnih organizacijah (Uradni list RS, št.13/93).
5. Resolucija o nevladnih organizacijah v RS.
[URL: <http://www.cnvos.si/download/resolucijajulij2002.doc>], 12.6.2003.
6. Skrt Bojana: Financiranje nevladnih organizacij.
[URL: http://www.cnvos.si/download/pp/predstavitev_financiranje_NVO.doc], 12.6.2003.
7. Spletna stran Službe vlade za evropske zadeve. [URL: <http://www.svez.si>], 17.8.2003.
8. Statistični letopis RS 2002. Ljubljana: Statistični urad RS, 2002. 659 str.
9. Strojman Tatjana: Nevladne organizacije v Sloveniji, 1.9.2000.
[URL: http://www.pic.si/projekti/doc/NVO_porocilo2000.doc], 12.6.2003.
10. Šporar Primož: Delovno gradivo za pripravo strategije systemskega razvoja nevladnih organizacij v Sloveniji, november 2002.
[URL: <http://www.cnvos.si/download/OsnovneZnacilnostiNVOvRS>], 12.6.2003.
11. Šporar Primož: Strokovne podlage za program vključevanja nevladnih organizacij v pripravo, izvedbo in vrednotenje razvojnih strateških dokumentov RS, marec 2003.
[URL: [http://www.cnvos.si/download/DRP/strokovna%20podlaga\(65\).doc](http://www.cnvos.si/download/DRP/strokovna%20podlaga(65).doc)], 12.6.2003.
12. Topić Goran: Predlog za model informiranja: Informacije v zvezi z Evropsko unijo, ki so pomembne za nevladne organizacije. Zavod Center za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij.
[URL: http://www.cnvos.si/download/pp/goran_topic_prispevek_nov2002.doc], 11.6.2003.
13. Zakon o davku na dodano vrednost (Uradni list RS, št. 89/98).
14. Zakon o davku od dobička pravnih oseb (Uradni list RS, št. 72/93).
15. Zakon o dohodnini (Uradni list RS, št. 71/93 in št. 48/90).
16. Zakon o društvih (Uradni list RS, št. 60/95).
17. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30/93).
18. Zakon o invalidskih organizacijah (Uradni list RS, št. 108/02).
19. Zakon o političnih strankah (Uradni list RS, št. 62/94).
20. Zakon o ratifikaciji Evropske konvencije o priznavanju pravne osebnosti mednarodnih nevladnih organizacij (Uradni list RS, MP, št. 13/93).
21. Zakon o ustanovah (Uradni list RS, št. 60/95).
22. Zakon o zadrugah (Uradni list RS, št. 13/92).
23. Zakon o računskem sodišču (Uradni list RS, št. 48/94).
24. Zakon o Rdečem križu (Uradni list RS, št. 7/93).
25. Zveza društev za cerebralno paralizo Slovenije [URL: <http://www.soncek.org>], 30.5.2003.

SEZNAM KRATIC

BDP – Bruto domači proizvod.

EAGGF – Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad.

ESF – Evropski socialni sklad.

EPD – Enoten programski dokument.

ERDF – Evropski sklad za regionalni razvoj.

EU – Evropska unija.

FIFG – Financial Instrument for Fisheries Guidance – Finančni instrument za usmerjanje ribištva.

FIHO – Fundacija za financiranje invalidskih in humanitarnih organizacij.

FŠO – Fundacija za financiranje športnih organizacij.

ICNPO – International Classification of Nonprofit Organizations – Mednarodna klasifikacija neprofitnih zasebnih organizacij.

ICPS – The International Cerebral Palsy Society – Mednarodna organizacija za cerebralno paralizo.

ISPA – Instrument for Structural Policies for Pre-Accession – Instrument prometne in okoljske infrastrukture.

NESsT – Nonprofit Enterprise and Selfsustainability Team.

NVO – Nevladne neprofitne organizacije.

PHARE – Poland and Hungary Assistance to the Restructuring of Economies.

SAPARD – Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development – Programi za kmetijski in okoljevarstveni razvoj.

VDC – Varstveno delovni center.

ZDDPO – Zakon o davku na dobiček pravnih oseb.

ZPIZ – Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje.

ZZZS – Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.

PRILOGE

PRILOGA 1: Odhodki Zveze Sonček od leta 1993 do leta 2002 v SIT

| ODHODKI | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| delovanje zveze | 22.332.587 | 36.689.422 | 42.047.800 | 43.236.159 | 37.544.240 | 24.375.479 | 28.114.485 | 36.889.500 | 40.708.702 | 54.009.618 |
| VDC | 4.100.807 | 16.393.023 | 44.305.099 | 54.630.484 | 76.772.388 | 109.609.693 | 151.695.765 | 184.085.778 | 202.179.018 | 249.750.496 |
| rehabilitacija | 932.343 | 7.759.803 | 23.088.879 | 41.549.312 | 45.982.823 | 59.474.615 | 64.737.549 | 56.014.538 | 67.276.826 | 84.597.743 |
| socialne storitve | 5.579.595 | 13.318.369 | 13.742.787 | 16.873.275 | 16.773.682 | 15.761.919 | 34.207.262 | 42.918.074 | 52.042.998 | 39.728.843 |
| bivalna skupnost | 4.702.014 | 8.958.937 | 11.997.326 | 4.196.556 | 732.583 | 4.492.703 | 15.594.091 | 25.167.194 | 31.477.230 | 53.610.261 |
| šport in kultura | 2.863.695 | 6.075.219 | 1.814.920 | 3.582.024 | 3.870.084 | 4.320.951 | 4.215.927 | 4.966.986 | 5.686.615 | 3.259.482 |
| Naložbe | 70.404.333 | 69.132.877 | 51.805.919 | 56.667.909 | 68.769.709 | 73.586.337 | 69.680.121 | 63.178.557 | 139.285.293 | 143.316.000 |
| odnosi z javnostmi | | | | | 6.324.778 | 2.611.566 | 3.512.231 | 5.422.088 | 6.488.778 | 7.792.425 |
| SKUPAJ | 110.915.374 | 158.327.650 | 188.802.730 | 220.735.719 | 256.770.287 | 294.233.263 | 371.757.431 | 418.642.715 | 545.145.460 | 636.064.868 |

Vir: Almanahi Zveze Sonček.

PRILOGA 2: Prihodki Zveze Sonček od leta 1993 do leta 2002 v SIT

| PRIHODKI | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| FIHO | 54.843.612 | 99.883.821 | 50.538.622 | 114.144.771 | 114.588.958 | 126.057.706 | 115.547.842 | 103.706.246 | 124.934.583 | 146.592.595 |
| Državni in občinski proračuni | 933.716 | 9.412.571 | 23.483.264 | 24.045.231 | 34.657.650 | 49.208.164 | 116.516.826 | 157.019.005 | 184.605.229 | 266.141.862 |
| ZPIZ | 39.396 | 47.603 | 65.782 | 75.337 | 84.892 | | | | | 315.815 |
| ZZZS | | 20.617.104 | 27.617.240 | 34.499.692 | 40.920.376 | 44.770.124 | 49.717.894 | 53.729.220 | 59.584.336 | 67.285.306 |
| Donacije in sponzorji | 4.573.974 | 8.032.507 | 6.837.852 | 13.100.641 | 10.946.223 | 12.366.643 | 11.618.604 | 16.638.009 | 25.075.163 | 19.799.459 |
| Prodaja proizvodov in storitev | 2.575.782 | 7.946.100 | 8.205.422 | 16.804.269 | 27.270.084 | 29.171.569 | 30.334.283 | 46.521.136 | 54.861.343 | 27.336.357 |
| drugi prihodki | 14.269.345 | 14.101.042 | 20.008.846 | 17.758.340 | 18.665.869 | 32.152.057 | 43.526.519 | 26.504.874 | 51.780.054 | 54.552.303 |
| Kredit | 33.933.928 | | | | 16.298.052 | | 16.495.461 | 14.524.223 | 42.628.123 | 60.000.000 |
| SKUPAJ | 111.169.753 | 160.040.748 | 136.757.028 | 220.428.281 | 263.432.104 | 293.726.263 | 383.757.429 | 418.642.713 | 543.468.831 | 642.023.697 |

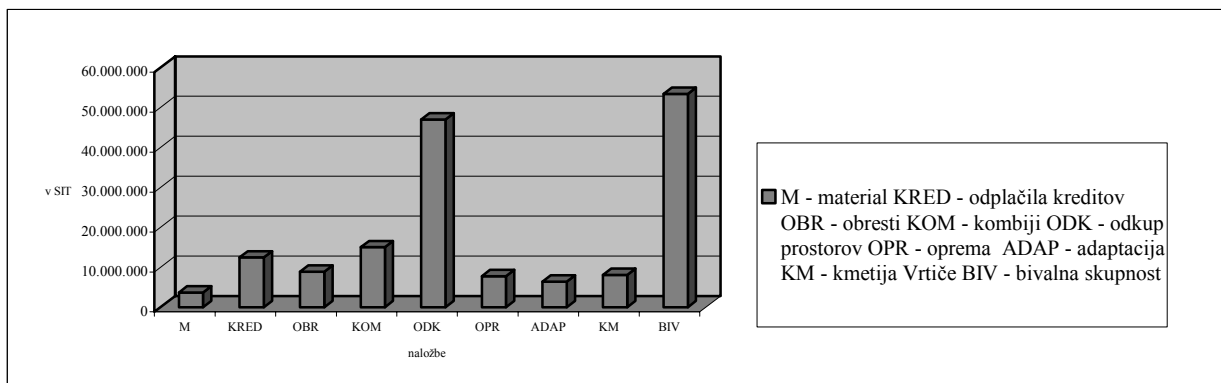
Vir: Almanahi Zveze Sonček.

PRILOGA 3: Prihodki in odhodki od leta 1993 do 2002 v SIT

| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| PRIHODKI | 111.169.753 | 160.040.748 | 136.757.028 | 220.428.281 | 263.432.104 | 293.726.263 | 383.757.429 | 418.642.713 | 543.468.831 | 642.023.697 |
| ODHODKI | 110.915.374 | 158.327.650 | 188.802.730 | 220.735.719 | 256.770.287 | 294.226.263 | 383.757.429 | 418.642.713 | 545.145.460 | 636.064.868 |

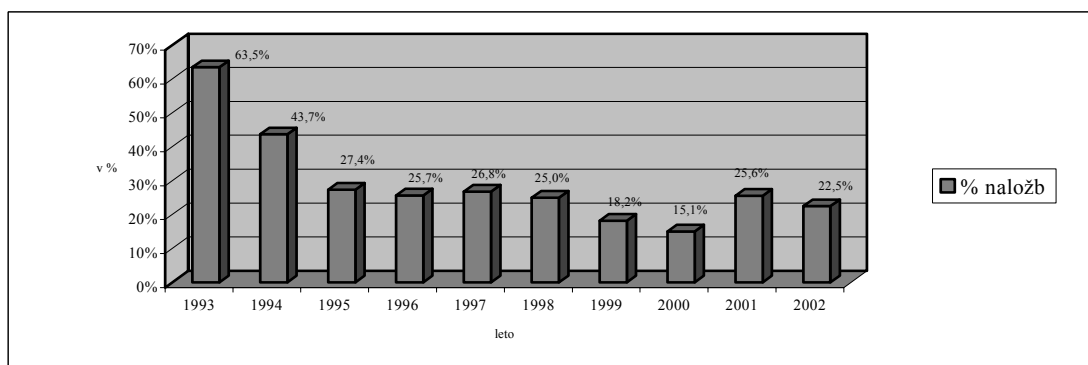
Vir: Almanahi Zveze Sonček.

PRILOGA 4: Naložbe v letu 2002 v SIT



Vir: Interna gradiva Zveze Sonček.

PRILOGA 5: Naložbe od leta 1993 do leta 2002



Vir: Interna gradiva Zveze Sonček.

