

FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI

Matjaž Črnigoj
Barbara Kalar
Darja Zabavnik
Alenka Slavec Gomezel
Saša Malenković

FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI

Matjaž Črnigoj
Barbara Kalar
Darja Zabavnik
Alenka Slavec Gomezel
Saša Malenkovič

Ljubljana, 2024

FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI

Matjaž Črnigoj, Barbara Kalar, Darja Zabavnik, Alenka Slavec Gomezel, Saša Malenkovič

© 2024 Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana

Vse pravice pridržane. Nobenega dela tega gradiva se brez predhodnega privoljenja lastnikov avtorskih pravic ne sme reproducirati, shranjevati ali prepisovati v katerikoli obliki oziroma na katerikoli način, bodisi elektronsko, mehansko, s fotokopiranjem, snemanjem ali kako drugače.

Izdal in založil: Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana

Recenzenta: dr. Nada Stropnik in dr. Tatjana Rakar

Oblikovanje naslovnice: Solos d.o.o., Ljubljana

Tisk: Solos d.o.o., Ljubljana

Naklada: 200 izvodov

Knjižna zbirka: EkonomIERa, ISSN 2630-2896

Urednik: dr. Damjan Kavaš; sourednik: mag. Klemen Koman

Področje: Konkurenčnost in razvoj

Monografija je bila izdelana v okviru raziskovalnega projekta »Ocena smiselnosti vzpostavitve finančnega mehanizma za dostop do finančnih virov ter aplikativni predlogi za oblikovanje finančnega mehanizma za spodbujanje razvoja zadružništva in socialne ekonomije v Sloveniji« s št. V5-2353, ki sta ga financirala Javna agencija za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije in Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

658.14:334.73
364.4:061.5:658.14

FINANCIRANJE zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije v Sloveniji / Matjaž Črnigoj ... [et al.] ; [urednik Damjan Kavaš, sourednik Klemen Koman]. - Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2024. - (Knjižna zbirka EkonomIERa, ISSN 2630-2896. Konkurenčnost in razvoj ; 04/2024)

ISBN 978-961-6906-83-8
COBISS.SI-ID 211160067

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	1
2	SPLOŠNO O FINANCIRANJU ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI	5
2.1	POSEBNOSTI ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI TER IZZIVI, POVEZANI S FINANCIRANJEM	5
2.2	PONUDBNIKI IN VRSTE VIROV FINANCIRANJA ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI	7
2.3	FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI V ITALIJI	9
2.4	POSEBNI FINANČNI MEHANIZMI, KI SE UPORABLJAJO ZA FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI	24
3	METODOLOŠKI PRISTOP	43
3.1	SEKUNDARNI VIRI IN NAMIZNA ANALIZA	43
3.2	FINANČNI PODATKI IN FINANČNA TER STATISTIČNA ANALIZA	44
3.3	ANKETA IN STATISTIČNA ANALIZA KVALITATIVNIH PODATKOV	45
3.4	DELAVNICA IN INTERVJUJI IN ANALIZA MNENJ UDELEŽENCEV	46
4	OSNOVNE ZNAČILNOSTI ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI TER OBSTOJEČI NAČINI FINANCIRANJA	49
4.1	RAZVOJ ZADRUŽNIŠTVA, SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA IN SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI	49
4.2	PRAVNI OKVIR	50
4.3	OSNOVNE ZNAČILNOSTI ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ	52
4.4	OBSTOJEČI NAČINI FINANCIRANJA ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ	55
4.5	IDENTIFICIRANE OMEJITVE IN ŽE PREDLAGANE REŠITVE IN UKREPI	60
5	PONUDBA VIROV FINANCIRANJA	65
5.1	JAVNO IN ZASEBNO FINANCIRANJE	65
5.2	NEFINANČNI UKREPI	72



6	POVPRAŠEVANJE PO VIRIH FINANCIRANJA.....	75
6.1	POMEN RAZPOLOŽLJIVOSTI USTREZNIH VIROV FINANCIRANJA.....	75
6.2	NAMEN UPORABE VIROV FINANCIRANJA.....	76
6.3	PRIDOBIVANJE VIROV FINANCIRANJA.....	78
7	OCENA FINANČNE VRZELI	83
7.1	RAZLOGI ZA NEUSPEH PRI PRIDOBIVANJU VIROV FINANCIRANJA.....	83
7.2	FINANČNA VRZEL.....	85
7.3	VIRI FINANCIRANJA, KI JIH ORGANIZACIJE POGREŠAJO.....	90
8	KAKO NASLAVLJATI IZZIVE PRI ZAGOTAVLJANJU USTREZNIH VIROV FINANCIRANJA ZADRUGAM IN DRUGIM ORGANIZACIJAM V SOCIALNI EKONOMIJI	93
	LITERATURA IN VIRI	105
	SEZNAM SLIK.....	111
	SEZNAM TABEL	113
	STVARNO KAZALO.....	117
	PRILOGA 1: ANKETNI VPRAŠALNIK.....	119
	PRILOGA 2: AGENDA DELAVNICE	133
	PRILOGA 3: VPRAŠALNIK ZA INTERVJU S PONUDNIKI VIROV FINANCIRANJA	135
	PRILOGA 4: OSNOVNE ZNAČILNOSTI ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ	137
	PRILOGA 5: OBSTOJEČI NAČINI FINANCIRANJA ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ	151

1 UVOD

Razpoložljivost finančnih virov je eden ključnih pogojev za rast in razvoj kakršne koli dejavnosti in organizacij. Ustrezna dostopnost do virov financiranja je še toliko bolj pomembna na področju združništva in socialne ekonomije, če vemo, da je profitabilnost teh organizacij zaradi njihovih širših poslanstev, ki presegajo zgolj maksimizacijo dobička, v primerjavi s tradicionalnim podjetniškim sektorjem nižja in tako ustvarja manj notranjih virov financiranja. To potrjujejo tudi zadnje raziskave na tem področju. Številne študije ugotavljajo tudi, da tradicionalne finančne ustanove ne izkazujejo zadostne pripravljenosti za investiranje v dejavnosti združništva in socialne ekonomije oziroma da jim je zaradi organizacijske in/ali neprofitne narave omejen dostop do številnih virov financiranja. Organizacije socialne ekonomije in združništva zato vsaj v delu potrebujejo ponudbo drugačnih in posebnih oblik virov financiranja.

V monografiji predstavljamo ugotovitve analize financiranja zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije v Sloveniji.¹ Z analizo smo želeli ugotoviti, kako se financirajo zadruge in druge organizacije v socialni ekonomiji, pri čemer smo želeli analizirati tako razpoložljivo ponudbo virov financiranja kot tudi povpraševanje po finančnih virih s strani zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji. Tako smo lahko ocenili tudi finančno vrzel oziroma potrebe po dodatnih virih financiranja. Nenazadnje, glede na pričakovane izzive, povezane z zagotavljanjem ustreznih virov financiranja, pa tudi sposobnostjo zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji za črpanje in učinkovito uporabo virov financiranja, želimo nakazati smeri, v katerih bi lahko iskali rešitve, kako naslavljati izzive pri zagotavljanju ustrezne ponudbe virov financiranja tem organizacijam.

Preden prikažemo izsledke analize, na kratko predstavimo ključne značilnosti zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji, ki so pomembne za razumevanje njihovih potreb in ustreznih virov financiranja. Analiziramo in predstavimo tudi nabor virov financiranja, ki je na voljo zadrugam in drugim organizacijam v socialni ekonomiji, ter posebne finančne mehanizme, ki se

¹ Analiza je bila izdelana v okviru raziskovalnega projekta »Ocena smiselnosti vzpostavitve finančnega mehanizma za dostop do finančnih virov ter aplikativni predlogi za oblikovanje finančnega mehanizma za spodbujanje razvoja združništva in socialne ekonomije v Sloveniji«. Raziskovalni projekt sta financirala Javna agencija za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije (ARIS) in Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport (MGTŠ) v okviru CRP 2023.



uporabljajo na tem področju. V tem delu analiziramo rešitve v mednarodnem prostoru, pri čemer se omejimo na države z razvitim področjem zadružništva in socialne ekonomije, in tudi nekatere mehanizme, ki se na tem področju uporabljajo v Sloveniji.

V okviru analize smo najprej naslovili zmožnosti organizacij, ki delujejo na področju zadružništva in socialne ekonomije v Sloveniji, za pridobivanje finančnih virov in obstoječo ponudbo virov financiranja. Analizo začnemo z analizo osnovnih značilnosti zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji ter obstoječih načinov financiranja. V analizi zmožnosti organizacij za pridobivanje finančnih virov, tako kot tudi v drugih delih v nadaljevanju analize, uporabljamo različne vrste podatkov in kombiniramo različne metodološke pristope ter tehnike analize. Uporabljamo sekundarne vire in namizno analizo, finančne podatke ter finančno in statistično analizo, izvedemo anketo in analiziramo kvalitativne podatke. V okviru analize smo izvedli tudi delavnico s predstavniki zadrug in socialnih podjetij ter pol-strukturirane intervjuje s predstavniki ponudnikov virov financiranja. Analiza v tem delu pokaže, da gre v pretežnem delu za majhne organizacije, ki so v velikem delu financirane z lastniškim (zadružnim) kapitalom, ki redko posegajo po posojilih in drugih instrumentih dolžniškega financiranja. V velikem deležu se financirajo projektno in z nepovratnimi sredstvi.

Potem analiziramo ponudbo virov financiranja in povpraševanje po finančnih virih s strani zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji ter ocenimo finančno vrzel. Analiza v tem delu pokaže, da je tem organizacijam na voljo vrsta finančnih mehanizmov in instrumentov, se pa ti s strani organizacij pogosto dojemajo kot nezadostni in neustrezni. Naša analiza sicer kaže, da razpoložljivost ustreznih virov financiranja ni najpomembnejši dejavnik za razvoj in uspešnost teh organizacij, pokaže pa tudi, da velik delež organizacij virov financiranja ne pridobi ali pridobiva in za to navede različne razloge, med katerimi izpostavi neprofitno naravnost in prenizek denarni tok organizacije. Med viri financiranja, ki jih organizacije pogrešajo, so najbolj pogosto izpostavljeni nepovratna sredstva države in projektno financiranje. V analizi finančne vrzeli poskušamo z agregatnega vidika oceniti tudi potrebe po dodatnih virih financiranja. Ocene pokažejo, da se jih v večjem delu lahko pokrije z notranjimi viri financiranja, pokrivanje z zunanjimi viri in tako potrebe po dodatnih virih financiranja pa so razvidne le pri socialnih podjetjih, ne pa pri zadrugah.

V zadnjem delu želimo nakazati smeri, v katerih bi lahko iskali rešitve, kako naslavljati izzive pri zagotavljanju ustrezne ponudbe virov financiranja tem organizacijam. Najprej navajamo mnenja zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji. V tem delu ugotavljamo, da organizacije veliko pričakujejo od države in najbolj pogosto vidijo rešitev v povečani ponudbi nepovratnih sredstev države. Poudarijo tudi, da bi ponudniki virov financiranja morali razviti bolj poglobljeno razumevanje njihovih organizacij in razviti ustrezne finančne instrumente. Kljub temu da se tudi strinjajo, da bi lahko izzive naslavljali z oblikovanjem finančnega mehanizma po vzoru italijanskih solidarnostnih skladov, se kar 40 % organizacij v anketi opredeli, da v tak sklad niso pripravljene prispevati. Nazadnje pa podamo naše mnenje in predloge glede zagotavljanja ustreznih in zadostnih virov financiranja tudi sami. Glede na nizke ocenjene potrebe po dodatnih zunanjih virih financiranja menimo, da je smiselno iskati rešitve v oblikovanju dodatne prilagojene ponudbe virov financiranja v okviru obstoječih ponudnikov, z ojačenjem obstoječih relevantnih finančnih instrumentov in oblikovanjem novih finančnih instrumentov. Manj primerno se nam v trenutni situaciji zdi oblikovanje novih finančnih mehanizmov.



2 SPLOŠNO O FINANCIRANJU ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI

Za razumevanje financiranja zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji se je treba najprej zavedati specifik tovrstnih organizacij. Zato najprej na kratko predstavimo ključne značilnosti teh organizacij. Analiziramo in predstavimo tudi nabor virov financiranja, ki jim je voljo, ter posebne finančne mehanizme, ki se uporabljajo na tem področju.

2.1 POSEBNOSTI ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI TER IZZIVI, POVEZANI S FINANCIRANJEM

Socialna ekonomija vključuje širok nabor organizacij z različnimi poslovnimi in organizacijskimi modeli, katerih skupni cilj je pozitivno vplivati na družbo in si prizadevati za doseganje družbenih in/ali okoljskih ciljev. Organizacije socialne ekonomije so zasebne organizacije, različnih pravno-organizacijskih oblik, ki delujejo kot zadruga, vzajemne družbe, združenja (vključno z dobroteljnimi organizacijami), fundacije in socialna podjetja. Socialna ekonomija deluje v najrazličnejših dejavnostih, od kmetijstva, različnih industrijskih panog, trgovine in drugih storitvenih panog. Močno je prisotna na področju zagotavljanja socialnih storitev.

Tisto, kar te organizacije razlikuje od klasičnih podjetij, je njihovo poslanstvo in načela delovanja. Organizacije v socialni ekonomiji karakterizirajo naslednja ključna načela in značilnosti (Evropska komisija, 2021):

- Usmerjenost v človeka in družbeni in/ali okoljski namen pred dobičkom.
- Reinvestiranje dobičkov in presežkov za nadaljnje uresničevanje družbenih in/ali okoljskih ciljev ter izvajanje dejavnosti v interesu članov/uporabnikov (kolektivni interes) in/ali družbe na splošno (splošni interes).
- Demokratično in/ali participativno upravljanje (odprtost vodstva do deležnikov, demokratični proces odločanja, sodelovanje članov in/ali zaposlenih pri odločanju).



Zato ni presenetljivo, da te organizacije potrebujejo, vsaj v delu, tudi drugačne, prilagojene vire financiranja. Ponudniki virov financiranja se s svojo ponudbo v večjem delu odzivajo na potrebe klasičnih podjetij, katerih glavni cilj je ustvarjanje dobička oziroma vrednosti. Zato se organizacije, ki delujejo v socialni ekonomiji, pogosto soočajo z izzivi, povezanimi z zagotavljanjem virov financiranja. To je še posebej problematično v državah in okoljih, kjer je socialna ekonomija slabše razvita in deluje v manjšem obsegu, zaradi česar klasični ponudniki virov financiranja, ki povečini delujejo skladno s ciljem maksimizacije dobička, na tem področju ne vidijo dovolj perspektivnega trga. Tako je nerazvita tudi ponudba, prilagojena potrebam organizacij v socialni ekonomiji.

Kot navaja Deloitte (2024), v večini evropskih držav organizacije v socialni ekonomiji nimajo posebnega pravnega statusa in se običajno obravnavajo kot katera koli druga podjetja. To pa je glavna ovira pri pridobivanju virov financiranja pri ponudnikih, ki običajno iščejo donosnosti na svoje naložbe. V raziskavi, ki so jo izvedli med organizacijami, ki delujejo v socialni ekonomiji, so se anketirane organizacije pritoževale nad pomanjkanjem ozaveščenosti o njihovem namenu in družbenem učinku, ki ga ustvarjajo, med investitorji, bankami in celo politiki ter širšo javnostjo. Tako okolje zato pogosto prisili organizacije socialne ekonomije k temu, da se zanašajo na omejene javne subvencije in nepovratna sredstva, ki so vezana na pogoje upravičenosti, ki jih pogosto dojemajo kot omejevalne, in zasebne donacije ali financiranje fundacij, ki so sicer koristne v zgodnjih fazah, vendar pogosto postanejo ovira za nadaljnji razvoj kasneje v fazi rasti. Glede na rezultate njihove raziskave so najpogostejše ovire, s katerimi se organizacije v socialni ekonomiji srečujejo pri dostopu do financiranja, naslednje:

- nizka donosnost njihovih naložb,
- omejitve pri razdeljevanju dobička,
- nepriljubljene davčne politike, ki ne spodbujajo zasebnih naložb,
- preveč zapleten, pretirano omejevalen ali neustrezen zakonodajni in politični okvir, s pogosto nezadostnimi ali neorganiziranimi shemami podpore, ki otežujejo krmarjenje po priložnostih.

V poročilu Evropskega monitorja socialnega podjetništva za leto 2022 sta bili kot dodatni oviri identificirani še pomanjkanje sredstev za zagonska podjetja in pomanjkanje ponudbe potrpežljivega kapitala (angl. *patient capital*) (Dupain in drugi, 2022). Poleg tega je v poročilu mogoče zaslediti tudi mnenje, da je

neposredno financiranje z evropskimi sredstvi, ki lahko predstavlja pomemben vir financiranja za organizacije v socialni ekonomiji, preveč zapleteno, administrativno obremenjujoče, z negotovimi rezultati, zaradi česar organizacije pogosto menijo, da za to ni vredno vlagati časa in resursov.

Tako lahko zaključimo, da na področju financiranja zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji obstaja določena finančna vrzel. Deloitte (2024) na primer v svoji raziskavi ugotavlja, da si v povprečju organizacije v socialni ekonomiji uspešno zagotovijo le približno 60 % potrebnega financiranja. Zato ni presenetljivo, da se med najpomembnejši ovirami za rast in razvoj tovrstnih organizacij omenja med drugim tudi razpoložljivost ustrezne ponudbe virov financiranja (glej npr. sklepe OECD konference v letu 2021 (OECD, 2021)).

2.2 PONUDNIKI IN VRSTE VIROV FINANCIRANJA ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI

Organizacije v socialni ekonomiji načeloma lahko posegajo po virih financiranja zelo različnih ponudnikov, od tistih, ki se posebej ukvarjajo s ponudbo virov financiranja v socialni ekonomiji, do tistih, ki servisirajo običajne stranke – podjetja. Tako med ponudniki virov financiranja organizacijam v socialni ekonomiji najdemo posameznike, organizacije, ki tudi same pripadajo socialni ekonomiji, agencije in organe javnega sektorja ter zasebne profitne organizacije, med njimi tudi finančne institucije in sklade.

Serrano in drugi (2019) v raziskavi, ki so jo pripravili za Mednarodno organizacijo dela, med glavnimi ponudniki virov financiranja navajajo naslednje ponudnike:

- posamezniki,
- člani, delničarji, drugi deležniki,
- fundacije in filantropi,
- finančni posredniki,
- javni sektor.



Serrano in drugi (2019) prikazujejo tudi klasifikacijo virov financiranja, ki jih uporabljajo organizacije v socialni ekonomiji. Vire financiranja, ki se uporabljajo v socialni ekonomiji, najprej razdelijo v šest glavnih kategorij:

1. Mehanizmi samofinanciranja (socialna osnova), ki vključujejo uporabo lastnih sredstev za financiranje organizacije. Tako se omogoča ohranjanje kontrole v organizaciji, so pa po drugi strani ti viri navadno omejeni, iz česar izhajajo omejitve pri rasti organizacije.
2. Sredstva organizacije – presežki iz opravljanja dejavnosti, vključno s prodajo sredstev, med katera so vključena tudi nefinančna sredstva, kot so npr. zaloge, terjatve in proizvodna sredstva.
3. Nepovratna sredstva, ki so navadno finančne narave in so namenjena doseganju ciljev ali izboljšanju poslovanja organizacije, pri čemer gre za darila, ki jih ni potrebno vračati.
4. Dolg, ki predstavlja izposojena sredstva, ki jih je treba skladno z dogovorom, vključno z obrestmi, vrniti.
5. Lastniški kapital in kvazi-lastniški kapital, ki navadno predstavlja osnovo financiranja organizacij in projektov ter s prevzemanjem tveganj pritegne v financiranje tudi druge investitorje, kot so posojilodajalci, ki so poplačani pred investitorji v lastniški kapital.
6. Mešani viri, ki predstavljajo različne mešanice različnih virov financiranja.

Nadalje pa Serrano in drugi (2019) vire financiranja oziroma finančne instrumente razdelijo v 20 podkategorij. Med mehanizmi samofinanciranja (socialna osnova) omenjajo kapital članov, ki predstavlja lastniške deleže članov oziroma vse, kar ne pripada drugim zunanjim financerjem, in socialna posojila, ki so ravno tako sredstva, vložena s strani članov, vendar so za razliko od kapitala članov ta sredstva povratne narave. Med sredstvi organizacije omenjajo izkupičke iz prodaje sredstev organizacije, sredstva v lasti organizacije, kot je npr. denar, finančne naložbe, terjatve itd., odložene dobičke in fizična sredstva. Pri nepovratnih sredstvih omenjajo donacije, donacije iz naslova davčnih predpisov, ki jih organizacije pridobivajo z zakonom določene redistribucije davkov (npr. iz dela dohodnine), sredstva skladov donatorjev, donacije, zbrane z množičnim financiranjem (angl. *donation crowdfunding*), ki predstavlja donacije, zbrane od posameznikov na spletnih platformah, donacije fundacij, sredstva filantropskih skladov tveganega kapitala (angl. *venture philanthropy*), ki predstavljajo sklade, ki v filantropijo uvajajo načela upravljanja tveganega kapitala, nepovratna sredstva

države in nepovratna sredstva, vezana na doseganje ciljev (angl. *challenge grant*). Pri dolgu omenjajo ugodna oziroma prilagodljiva posojila, za katere je značilno, da so glede na tržne pogoje podeljena pod bolj ugodnimi pogoji, kot je npr. nižja obrestna mera, moratorij ali daljši rok odplačila, sredstva dolžniških skladov, ki ravno tako kot banke posojajo organizacijam v obliki posojil, množično posojanje ali »peer-to-peer« posojanje, ki predstavlja izposojanje direktno pri posameznikih preko spletnih platform, obveznice, socialne obveznice, ki se od navadnih obveznic razlikujejo po tem, da se z njimi zbira vire financiranja za projekte, namenjene ustvarjanju družbenega učinka, in sredstva hedge skladov. Med lastniškim kapitalom in kvazi-lastniškim kapitalom omenjajo neposredne naložbe v lastniški kapital, lastniške naložbe skladov, ki ponujajo lastniško financiranje, kvazi-lastniški kapital, ki predstavlja hibridni finančni instrument z značilnostmi dolga in lastniškega kapitala, kar pomeni za organizacijo obveznost za poplačilo, ki pa je vsaj v delu vezano na dosežen poslovni izid, sredstva, ki jih zagotovi finančni član organizacije (angl. *financing member*), član, ki se razlikuje od ostalih članov in nastopa izključno kot finančni investitor, množično lastniško financiranje, ki predstavlja sredstva, zbrana v obliki lastniških vložkov na spletnih platformah, sredstva skladov socialnega tveganega kapitala (angl. *social venture capital*), ki se od navadnih skladov tveganega kapitala razlikujejo po ciljeh, saj poleg ustvarjanja ustreznega finančnega donosa zasledujejo tudi cilj ustvarjanja družbenega učinka, in potrpežljivi kapital (angl. *patient capital*), pri katerem se donos začne izplačevati šele po določenem obdobju. Med mešanimi viri pa navajajo t. i. mezanin financiranje, ki je po svojih značilnostih nekje med dolgom in lastniškim kapitalom, in hibridni kapital, ki predstavlja sintetični finančni instrument, ki nastane s kombinacijo dveh ali več instrumentov.

2.3 FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI V ITALIJI

Zadruga in socialna ekonomija v splošnem ima v Italiji dolgo tradicijo, v primerjavi z drugimi državami je socialna ekonomija v Italiji tudi bolj razvita. Zato je mogoče pričakovati, da imajo organizacije italijanske socialne ekonomije na voljo tudi ustrezno ponudbo virov financiranja. Kot navajajo Bodini in drugi (2021), so bile sicer organizacije socialne ekonomije dolgo aktivne predvsem na področjih in dejavnostih, ki niso zahtevale visokih finančnih vložkov, v zadnjem času pa so se začele pojavljati tudi v kapitalsko bolj intenzivnih panogah, kot so npr. upravljanje



z odpadki, upravljanje objektov kulturne dediščine, ponudba socialnih stanovanj itd., tako da postaja financiranje tudi v Italiji vse pomembnejši izziv za njihovo delovanje.

2.3.1 Socialna ekonomija v Italiji

Italija je država z dobro razvitim sektorjem socialne ekonomije. V socialni ekonomiji deluje skoraj pol milijona organizacij, ki zaposlujejo skoraj 2 milijona zaposlenih. To predstavlja kar 8,8 % vseh zaposlenih (Evropska komisija, 2024). V njihove dejavnosti je poleg omenjenega števila zaposlenih vključenih več kot 5 milijonov prostovoljcev (Bodini in drugi, 2021).

Začetki razvoja socialne ekonomije v Italiji segajo stoletja nazaj in so globoko zakoreninjeni v zgodovini in kulturi države, čeprav so po regijah pomembne razlike. Iz relativno majhnega neprofitnega sektorja, ki je bil tradicionalno osredotočen na dejavnosti zagovorništva, so se kasneje v različnih obdobjih razvile različne organizacije in dejavnosti. V prvi fazi so bili glavni akterji prostovoljne organizacije in socialne zadruge. Nato združenja in fundacije, ki so prevzemale vse bolj podjetniška načela delovanja in začele igrati vse pomembnejšo vlogo. Nazadnje pa so nastala socialna podjetja, sicer organizirana kot gospodarske družbe, vendar zelo različna od tradicionalnih podjetij. Od tradicionalnih podjetij so se razlikovala zaradi eksplicitno zastavljenih družbenih ciljev in participativnega upravljanja (Borzaga, 2020).

Italija ima danes zelo raznolik sektor socialne ekonomije, tako glede vrst organizacij kot dejavnosti, s katerimi se ukvarjajo. Italijanske organizacije socialne ekonomije spadajo v eno od naslednjih pet pravno-organizacijskih oblik (Evropska komisija, 2024):

- Socialne zadruge
- Združenja in fundacije
- Družbe za vzajemno pomoč
- Družbe z omejeno odgovornostjo
- Tradicionalne zadruge (npr. skupnostne zadruge)

Najbolj razširjena pravno-organizacijska oblika organizacije v socialni ekonomiji v Italiji je združenje (76,3 %), sledijo zadruge, ki predstavljajo 14,2 %. Vse pomembnejše postajajo socialne zadruge in fundacije, katerih število se je več kot

podvojilo v zadnjih 20-ih letih. Bodini in drugi (2021) navajajo, da so leta 2018 organizacije, ki delujejo v socialni ekonomiji, predstavljale 9 % skupnega števila organizacij, ki delujejo v industrijskem in storitvenem sektorju, v primerjavi z 8 % leta 2011. Nekoliko drugačna je slika, če analiziramo število zaposlenih ali prostovoljcev po organizacijskih oblikah. Največji delež zaposlenih je razviden v zadrugah in socialnih zadrugah. Prav tako so zelo različno po omenjenih pravno-organizacijskih oblikah dejavni prostovoljci, za katere lahko ugotovimo, da jih več kot 90 % deluje v združenjih.

Bodini in drugi (2021) analizirajo tudi strukturo prihodkov omenjenih organizacij (brez ne-socialnih zadrug, saj za to vrsto organizacije prodaja blaga in storitev predstavlja skoraj celoto prihodkov). Ugotavljajo, da se prispevek posameznih virov prihodkov zelo razlikuje glede na pravno-organizacijsko obliko organizacije. Pogodbe z javnimi zavodi, tako nacionalnimi kot mednarodnimi, npr. pokrijejo približno polovico vseh prihodkov v socialnih zadrugah, približno tretjino v fundacijah in približno četrtnino v drugih neprofitnih organizacijah, za združenja pa le nekaj več kot 10 %. Slednje se namreč močno opirajo na letne prispevke članov, ki predstavljajo skoraj polovico njihovega celotnega prihodka. Fundacije imajo največ prihodkov od upravljanja financ in premoženja (20 %), prejemajo pa tudi znatne prispevke in donacije (11 %). Prodaja blaga in storitev je pomemben vir dohodka za vse pravne oblike, in sicer od 11,7 % vseh sredstev za združenja do 44,1 % za socialne zadruge.

Bodini in drugi (2021) tako zaključujejo, da je mogoče neprofitni sektor razdeliti v dve skupini: na eni strani obstajajo ne-socialne zadruge, za katere je značilna močna tržna usmerjenost, na drugi strani pa združenja, fundacije in druge neprofitne organizacije, ki se naslanjajo v večjem delu na netržne prispevke. Ta delitev je pomembna tudi z vidika analize financiranja, saj financiranje, kot ugotavljamo v nadaljevanju, v velikem delu določa profitna naravnost organizacij.

2.3.2 Dostop do virov financiranja

Bodini in drugi (2021) analizo dostopa do virov financiranja v socialni ekonomiji začenjajo z navedbo, da bi ob rasti in položaju socialne ekonomije v Italiji težko trdili, da imajo organizacije, ki delujejo v socialni ekonomiji, v splošnem problem z dostopom do virov financiranja. Glede na to, da nekaterim od organizacij v



socialni ekonomiji ni treba poročati finančnih rezultatov in je težko pridobiti podrobne podatke o njihovih finančnih potrebah in povpraševanju, težko v celoti sklepamo o izzivih, povezanih s financiranjem. Vendar podatki, ki so na voljo, kažejo, da so organizacije v socialni ekonomiji ustrezno kapitalizirane in so tudi sposobne na dolgi rok financirati svoje investicije ter rast. Fontanari (2018) na primer navaja, da so socialne zadruge z leti dokazale, da lahko zberejo zadosten obseg kapitala za financiranje svojih dejavnosti, ki so sicer običajno delovno intenzivnejše. Tudi v letih 2008–15, ko je država doživljala hudo gospodarsko krizo, so socialne zadruge povečale tako skupna vložena sredstva kot tudi lastniški kapital. Tudi če upoštevamo zadruge kot celoto, ne najdemo bistvenih razlik v primerjavi z drugimi vrstami podjetij. Analiza finančnega položaja italijanskih podjetij, ki jo je izdelal Fontanari (2018), dejansko kaže, da so zadruge v povprečju in v večini primerov kratkoročno in dolgoročno v dobrem finančnem ravnovesju. Zadruge so vsaj tako dobro kapitalizirane kot profitna podjetja, v nekaterih primerih pa celo bolje, kar verjetno izhaja tudi iz njihovega bolj konservativnega pristopa pri izbiri virov financiranja.

Ne glede na to pa Bodini in drugi (2021) omenjajo možnost, da bi se lahko razmere glede dostopa do virov financiranja v italijanski socialni ekonomiji v prihodnje poslabšale. Za to navajajo naslednje razloge oziroma tri medsebojno povezane pojave: (1) zmanjšanje javnih izdatkov, ki predstavljajo pomemben delež prihodkov številnih organizacij v socialni ekonomiji; (2) potreba po povečanju velikosti, da bi postali učinkovitejši in sposobnejši odzivati se na vse nujnejše in kompleksnejše družbene izzive in potrebe; in (3) investicije v tehnologijo, ki bodo verjetno potrebne, da ostanejo organizacije konkurenčne tudi v tradicionalno delovno intenzivnih sektorjih, kot so socialne storitve. Tako zaključujejo, da bo glede na omenjene trende dostop do financiranja verjetno postal pomembnejši dejavnik tudi za italijanske organizacije socialne ekonomije in bo morda zahteval tako krepitev obstoječih finančnih mehanizmov kot tudi iskanje novih rešitev.

V nadaljevanju predstavljamo financiranje organizacij socialne ekonomije v Italiji, pri čemer se posvetimo najprej povpraševanju po virih financiranja, nato pa ponudbi virov financiranja in finančnim instrumentom. Analiziramo tudi posebne finančne mehanizme. Pri tem pa se je treba zavedati, da taka analiza predstavlja velik izziv, saj – kot navajajo tudi Bodini in drugi (2021) – gre za razdrobljen in

heterogen sektor, prav tako pa se je treba zavedati tudi pomanjkanja zanesljivih podatkov.

2.3.3 Povpraševanje po virih financiranja

Kot rečeno, pomemben del socialne ekonomije v Italiji predstavljajo zadruge, zlasti socialne zadruge, ki so tudi ena najbolj dinamičnih oblik organizacij. Bodini in drugi (2021) navajajo, da so bile italijanske socialne zadruge analizirane na podlagi podatkov pridobljenih z anketo, ki jo je izvedla UBI Banca Observatory v letu 2020. Raziskava je pokazala, da postajajo socialne zadruge vse bolj tržno usmerjene in plačila za storitve, ki jih ponujajo na trgu, postajajo strateški način za doseganje dolgoročne finančne stabilnosti. Kljub temu ostajajo pogodbe z javno upravo še vedno zelo pomembne za zadruge.

Eden pomembnejših zunanjih virov financiranja za zadruge in druge organizacije, ki delujejo v socialni ekonomiji v Italiji, so bančna posojila. Glavni namen uporabe bančnih posojilih je pokrivanje tekočih stroškov teh organizacij. Manj pogosto se z bančnimi posojili financira razvoj dejavnosti (približno 45 % zadrug, 40 % konzorcijev zadrug in 28 % socialnih podjetij) in investicije (približno 23 % zadrug, 2,2 % konzorcijev zadrug in 36 % socialnih podjetij). Je pa na podlagi prej omenjene raziskave mogoče v letu 2019 zaznati povečanje uporabe posojil tudi za tovrstne namene (za 2,4 % oziroma 5 % več kot v letu 2018).

V procesu pridobivanja virov financiranja socialne zadruge na splošno poročajo o pozitivnih izkušnjah, saj v večini primerov uspešno pridobijo financiranje, ki ga potrebujejo. Če investitorji zahtevanega financiranja ne dojemajo kot previsokega, se zdi, da socialne zadruge ne trpijo zaradi omejitev pri pridobivanju financiranja. To je pomembna ugotovitev, ki je v nasprotju s številnimi klišeji, povezanimi s težavami pri dostopu do virov financiranja za organizacije socialne ekonomije. Vendar pa bi glede na raziskavo, ki jo je julija 2018 skupaj z Banca Etica predstavila Isnet (2018), lahko trdili, da bi socialne zadruge generirale več inovacij, če bi imele na voljo več virov financiranja. Socialne zadruge so namreč navajale omejene vire financiranja kot najpomembnejši razlog za nedoseganje zastavljenih ciljev v zvezi z inovacijami (67,1 % leta 2017 in 84,3 % leta 2016). Iz te raziskave je mogoče tudi sklepati, da bodo socialne zadruge ohranile tradicionalno mešanico notranjih virov financiranja (45,4 %, + 4,5 %) in sredstev bank (35,3 %, + 4,3 %) za financiranje svojih investicij, javno financiranje pa naj bi



se v prihodnje občutno zmanjšalo (-10,7 %). Nenazadnje velja izpostaviti tudi, da vsaka druga zadruga načrtuje nove investicije (54 %), ki bi jih vsaj delno financirala s finančnimi instrumenti, ki jih zagotavlja združni sistem oziroma znotraj njega oblikovani finančni mehanizmi in ponudniki virov financiranja, kot so npr. solidarnostni skladi in CFI (Cooperazione Finanza Impresa) – institucionalni vlagatelj, ki ga financira združno gibanje skupaj z italijansko državo in katerega naloga je spodbujati ustanavljanje in rast delavskih in socialnih zadrug.

Bolj sistematično raziskavo povpraševanja po virih financiranja v socialni ekonomiji so izdelali Mussela in drugi (2020). Raziskava se sicer osredotoča na italijanski tretji sektor in zato ne vključuje tradicionalnih zadrug in vzajemnih družb. Tudi ta raziskava temelji na podatkih, pridobljenih z anketo, ki je bila naslovljena najprej na ključne izbrane skupine deležnikov – strokovnjakov in potem na organizacije socialne ekonomije oziroma tretjega sektorja. Ugotovitve te raziskave so naslednje: večina ključnih deležnikov je pri financiranju tekočega poslovanja najprej opozorila na problem dolgih postopkov pridobivanja virov financiranja z uporabo finančnih instrumentov. V zvezi s potrebami pri financiranju razvoja so mnogi strokovnjaki opredelili potrebo po zagotavljanju visokih jamstev finančnim institucijam in zapletenost postopkov. Ne glede na vrsto financiranja ali potrebe organizacije je raziskava pokazala tudi, da bi lahko ovire za najbolj pogosto uporabljene finančne instrumente (kot so posojila) zmanjšale predvsem institucije na strani ponudbe. Pri manj uporabljenih instrumentih, kot je lastniško množično financiranje, pa je težave mogoče reševati predvsem z ukrepanjem na strani povpraševanja po virih financiranja oziroma samih organizacijah.

V drugem delu omenjene raziskave so se raziskovalci osredotočili na organizacije socialne ekonomije. Večina njihovih ugotovitev v tem delu je pozitivnih, z optimističnim pogledom v prihodnost, saj je bilo mogoče identificirati dobre obete za rast trga in povečanje investicij. Več kot 45 % anketiranih organizacij je navedlo, da uporablja dolžniško financiranje, kot so posojila, vzajemni krediti in mikrokrediti, 67 % anketirancev pa je navedlo, da jih zanimajo finančni instrumenti za razvoj. Vendar so anketiranci nakazali tudi obstoj nekaterih ovir za njihovo uporabo. Med najpogostejšimi ovirami je omenjeno pomanjkanje informacij o

razpoložljivih finančnih instrumentih in pomanjkanje kompetenc na področju finančnih naložb (Mussela in drugi, 2020).²

2.3.4 Ponudba virov financiranja

Bodini in drugi (2021) navajajo, da obstaja v Italiji vrsta različnih ponudnikov virov financiranja organizacijam v socialni ekonomiji. Nekateri od njih so sami tudi del socialne ekonomije, to so npr. zadruške banke, zadrudni vzajemni skladi, konzorciji, fundacije itd., druge pripadajo javnemu sektorju (nacionalne in lokalne vlade ter specializirane vladne agencije), tretji pa izhajajo iz tradicionalnega finančnega sektorja, to so npr. poslovne banke. Poleg tega imajo nekatere organizacije socialne ekonomije (predvsem zadruge) zaradi svojih posebnosti svoje načine pridobivanja virov financiranja, na primer s posojili ali vložki svojih članov.

Tradicionalno so bili glavni ponudniki financiranja za organizacije v socialni ekonomiji druge organizacije socialne ekonomije (zlasti zadrudne banke) in javna uprava. Vendar Italija vstopa v fazo, v kateri prihajajo v ospredje nova orodja in akterji. Nedavna reforma tretjega sektorja na primer predvideva nove oblike financiranja za socialna podjetja, kot so množično financiranje (donacije, nagrade, posojanje in lastniški kapital), mini obveznice in skladi z učinkom. Novi ponudniki skupaj z novimi orodji tako dopolnjujejo in vsaj v delu nadomeščajo pomembno vlogo zadrudnih bank in javnih uprav (Bodini in drugi, 2021).

V okviru ponudnikov virov financiranja za organizacije v socialni ekonomiji v Italiji velja najprej omeniti tako imenovano etično bančništvo. Etično bančništvo predstavlja premik v načinu razmišljanja o finančnih storitvah in ponudbi virov financiranja, ki poleg ustvarjanja dobička spodbuja tudi družbeno in okoljsko odgovornost. S tem se postavlja temelje za trajnostni razvoj, spoštovanje človekovih pravic ter spodbuja inovacije za reševanje družbenih izzivov. Zametki razvoja etičnega bančništva izhajajo iz nezadovoljstva s tradicionalnimi bankami, ki so pogosto delovale brez upoštevanja družbenih in okoljskih posledic svojih dejanj. Prva etična banka moderne dobe – Banca Etica se je pojavila v

² Čeprav ta raziskava ponuja nekaj zanimivih vpogledov, temelji na zelo majhnem vzorcu (14 ključnih deležnikov in 52 organizacij). Poleg tega vzorec organizacij ni posebej reprezentativen za celoten sektor socialne ekonomije.



devetdesetih letih 20. stoletja, od takrat pa so se pojavile številne druge finančne institucije, ki sledijo etičnim načelom.

Prav tako so organizacijam, ki delujejo v italijanski socialni ekonomiji, začele ponujati prilagojene produkte tudi tradicionalne poslovne banke, s čemer postaja etično bančništvo vsaj v delu tudi pomemben element njihovih strategij družbene odgovornosti. Kot navajajo Bodini in drugi (2021), je vstop tradicionalnih bank na to področje socialne ekonomije tudi posledica vse bolj splošnega zavedanja, da je socialna ekonomija dinamičen sektor z nizkim tveganjem, kar je bilo evidentno v času zadnje finančne krize. Med večjimi bankami, ki so sprejele strategije, usmerjene v socialno ekonomijo, Bodini in drugi (2021) omenjajo naslednje banke: Banca Intesa Sanpaolo, ki je nedavno integrirala banko Banca Prossima kot namenski oddelek za neprofitne organizacije, Unicredit z neprofitnim paketom Universo in UBI Banca z divizijo Terzo Settore (tretji sektor).

Poleg etičnega bančništva Bodini in drugi (2021) med pomembnejšimi ponudniki virov financiranja omenjajo državljane, ki se lahko zaradi novih spletnih platform vse bolj vključujejo v neposredno financiranje projektov. Letna raziskava o italijanskih prihrankih in naložbah, ki sta jo izvedla Acri in Ipsos (2020), je poudarila, da državljani kljub učinkom gospodarske krize čutijo potrebo po vse bolj previdnih in odgovornih odločitvah za družbeno in civilno življenje države.

2.3.5 Finančni instrumenti

Bodini in drugi (2021) klasificirajo finančne instrumente, ki so na voljo organizacijam v socialni ekonomiji v Italiji, na podlagi višine zahtevane stopnje donosa oziroma stroškov financiranja. Obravnavajo naslednje skupine finančnih instrumentov:

- Donacije: to so sredstva, ki jih upravičenec dobi brez potrebe po izpolnitvi obveznosti do donatorja v zvezi z zagotavljanjem blaga, storitev ali interesov – donator je motiviran z dobrodelnim ciljem ter s podporo organizaciji nima nobene oprijemljive koristi. Gre za nepovratna sredstva, kar pri prejemniku ne vzpostavi obveznosti za vračilo prejetih sredstev ali plačila donosa donatorju oziroma stroškov financiranja.
- Dolžniški kapital: predstavlja izposojena sredstva. Tovrstni viri financiranja zahtevajo povračilo izposojenih sredstev – glavnice in tudi donosa posojilodajalcu oziroma stroškov financiranja – obresti. Dolžniški kapital

se lahko pridobiva na različne načine, najpogosteje v obliki posojila, alternativno z izdajo obveznic, prav tako pa o dolžniškem financiranju govorimo tudi v primeru uporabe lizinga ali najema.

- Lastniški kapital (pri zadrugah združni kapital): to je kapital, ki ga zagotovijo investitorji ali lastniki oziroma člani organizacije v času ustanovitve organizacije in/ali kasneje za financiranje njene dejavnosti. Lastniški kapital nima dospelja in ima naravo rezidualne terjatve, kar pomeni, da predstavlja trajen vir financiranja, kjer ni potrebe ali obveznosti povračila vložka, investitorju pa se vseeno izplačuje donos, ki ni vnaprej določen kot pri dolžniškem kapitalu. Zato kot tak ne predstavlja fiksne obveznosti in ne vzpostavlja finančnega vzvoda ter finančnega tveganja, kot se to dogaja pri dolžniškem kapitalu.

Donacije

Zbiranje finančnih sredstev je v Italiji nujna dejavnost in pogost način financiranja številnih organizacij, ki delujejo v socialni ekonomiji. Donacije izrecno uvaja tudi Zakon o tretjem sektorju (7. člen) kot sklop dejavnosti in pobud, ki jih vzpostavi organ tretjega sektorja za financiranje dejavnosti splošnega pomena. Vključujejo zapuščine tretjih oseb, donacije in prispevke. Leta 2016 so npr. donacije državljanov neprofitnemu sektorju v Italiji prvič presegle 5 milijard EUR. Glavni vir zbiranja sredstev za neprofitne organizacije so državljani, sledijo jim organizacije, ki zagotavljajo približno 873 milijonov EUR – od tega 200 milijonov od fundacij in 673 milijonov od drugih organizacij. Interes za doniranje zapuščin je velik (11 % Italijanov namerava opraviti to solidarnostno gesto). Pomembno na to vpliva tudi digitalizacija, ki pogojuje obliko donacij. V Italiji 83 % uporabnikov interneta vsaj enkrat letno podpre socialni projekt, povprečna letna donacija pa znaša približno 90 EUR (Bodini in drugi, 2021).

Alternativni način zbiranja sredstev za posebne projekte ali podvige, ki postaja v zadnjem času vse bolj pomemben, je množično financiranje. Množično financiranje (angl. *crowdfunding*) temelji na zbiranju majhnih zneskov denarja od številnih ljudi in danes poteka preko spletnih platform. Pri tem načinu – donacijah načeloma donos na kapital ni predviden. Ta način financiranja ima lahko različne oblike, in sicer popolnoma brez nagrade, z nagrado v blagu ali storitvah. Kot navajajo Bodini in drugi (2021), sta bili v letu 2018 v Italiji z množičnim



financiranjem zbrani 2 milijardi EUR, ki so bile namenjene projektu z družbenimi cilji.

Naslednja pomembna oblika donacij so nepovratna sredstva fundacij. Med najbolj relevantnimi so bančni skladi, skupnostne fundacije, poslovne in družinske fundacije ter državni skladi. Bančni skladi so neprofitne organizacije, katerih namen je podpirati družbeni in lokalni razvoj. Tesno so povezani z lokalnim okoljem, na katerem delujejo, njihovo upravljanje pa zahteva skupno prisotnost predstavnikov javnih, gospodarskih družb in institucij tretjega sektorja. Ti skladi omogočajo zlasti financiranje dejavnosti, ki jih spodbujajo neprofitne organizacije in drugi subjekti, pri čemer prek razpisov in neposrednih naročil dodeljujejo vire v 21-ih sektorjih, kot jih določa zakon. Leta 2016 so te donacije v Italiji presegle 1 milijardo EUR (Bodini in drugi, 2021).

Skupnostne fundacije so neprofitne organizacije, ustanovljene in razvite v določenem lokalnem okolju. Prisotne so predvsem na severu Italije. Njihov namen je izboljšati kakovost življenja v lokalni skupnosti. Delujejo kot stičišče med socialnimi partnerji, prisotnimi na določenem geografskem območju, s katerimi sodelujejo pri naslavljanju družbenih izzivov. Te fundacije delujejo kot posredniki filantropije ter kot aktivatorji javnih in zasebnih virov za doseganje družbenih ciljev. Delujejo kot referenčna točka in središče človekoljubne dejavnosti, usklajujejo in financirajo lokalne pobude in neprofitne organizacije. Poleg tega je njihov cilj spodbuditi ustanavljanje človekoljubnih skladov in ponuditi storitve donatorjem. Nenazadnje so strukturirane tako, da ohranjajo in povečujejo lokalno dediščino in s tem izboljšujejo kakovost življenja v skupnosti (Bodini in drugi, 2021).

Poslovne in družinske fundacije so zasebne neprofitne organizacije. Poslovne organizacije, so organizacije, ki jih ustanovi eno ali več domačih ali tujih javnih ali zasebnih podjetij, katerih cilj je spodbujanje politik družbene odgovornosti določenih podjetij ali skupin podjetij. Družinske fundacije ustanovi ena ali več oseb, ki jih povezujejo družinske vezi, da se ohrani in zagotovi kontinuiteta dela družinskega premoženja, ki se uporablja v družbene in solidarnostne namene. Razvrščeni so kot "erogativi", ki ustvarjajo socialno, kulturno in gospodarsko blaginjo z zagotavljanjem gospodarskih prispevkov ter spodbujanjem pobud in projektov, "operativi", ki neposredno izvajajo socialne ali kulturne projekte, ali "mešani", ki delujejo na obeh omenjenih področjih. Čeprav ti še niso dobro

raziskani, so se od leta 2000 povečali tako v Italiji kot tudi v Evropi, njihovo število pa se je podvojilo (Bodini in drugi, 2021).

Organizacije socialne ekonomije podpirajo z donacijami tudi javni organi. Gre za nepovratna sredstva in prispevke za sofinanciranje, namenjeni podpori organizacijam, ki zagotavljajo socialne storitve ali storitve splošnega pomena. Eden od najzanimivejših instrumentov v zvezi s tem je 5 na 1.000 donacij, s čimer imajo davkoplačevalci možnost, da 0,5 % svoje dohodnine namenijo za podporo registrirani ustanovi ali za poseben namen družbenega interesa. Sredstva prihajajo iz države, saj se odštejejo od davčnih plačil, vendar je njihova uporaba prepuščena presoji državljana, kar poudarja odgovornost državljana, da dodeli svoje davke skladno s svojimi preferencami in presojo. Znesek donacije je sorazmeren z dejansko plačanim davkom, država pa določa zgornjo mejo, ki se lahko dodeli s tem prispevkom – največ 400 milijonov EUR (Bodini in drugi, 2021).

Dolžniški kapital

Najpomembnejši finančni instrumenti v okviru dolžniškega kapitala za organizacije, ki delujejo v socialni ekonomiji, so posojila in mikrokrediti. Čeprav so to najpogostejši načini financiranja, zlasti za mala in srednje velika podjetja, se ti tradicionalni finančni instrumenti lahko uporabljajo tudi za financiranje projektov z družbenimi cilji. Na primer, povprečna vrednost posojila, ki jih Banca Intesa daje organizacijam socialne ekonomije, znašajo približno 800.000 EUR, organizacije socialne ekonomije pa predstavljajo približno 6 % komitentov banke. Divizija Banca Intesa, ki je specializirana za organizacije tretjega sektorja, v povprečju posoja manjši znesek, približno 180.000 EUR, vendar servisira višji delež organizacij iz socialne ekonomije (približno 20 %). Vrednosti posojil so manjše, vendar so stranke iz socialne ekonomije obravnavane podobno kot drugi komitenti. Omeniti pa velja, da imajo posojila, namenjena organizacijam tretjega sektorja, nižjo stopnjo neplačil v primerjavi z organizacijami iz drugih sektorjev (Morganti, 2018).

Solidarnostna potrdila, ki jih uvaja Zakon o tretjem sektorju (člen 77), so obveznice (ali drugi dolžniški vrednostni papirji) ali potrdila o vlogah, ki jih izdajo pooblašene kreditne institucije. Izdajatelji so dolžni zbrana sredstva nameniti financiranju subjektov tretjega sektorja. Poleg tega se lahko posredniki odločijo, ali bodo izplačali znesek kot prispevek, sorazmeren z nominalnim zneskom



položenih vrednostnih papirjev, najbolj zaslužnim organom tretjega sektorja za financiranje predloženega projekta (Bodini in drugi, 2021).

Množično posojanje je finančni instrument. pri katerem upravičenec preko spletne platforme zbira posojila od številnih posameznikov, kar zagotavlja plačilo obresti. Množično posojanje je uvedlo podjetje Zopa Ltd. v Veliki Britaniji, ki je leta 2005 vpeljalo socialna posojila, danes znana tudi kot »peer-to-peer« posojila. V samo nekaj letih je to postal alternativni finančni model, ki ga uporablja večje število ponudnikov in preko katerega se na trg plasira vse večje vsote denarja. Na svetu je danes dejavnih več kot 40 platform za socialna posojila. Na primer, v Italiji je Banca Intesa, ena od dveh največjih komercialnih bank v državi, uvedla storitev množičnega posojanja Terzo Valore (Bodini in drugi, 2021).

Socialne obveznice so obveznice, podobne tradicionalnim obveznicam, pri čemer so sredstva usmerjena v financiranje projektov s posebnimi ugodnostmi ali družbenim učinkom. V Italiji lahko socialne in zelene obveznice izdajajo država, lokalni organi, regionalni organi in podjetja (tako imenovane podjetniške obveznice lahko izdajo tudi zadruga). Obstajata dve kategoriji socialnih obveznic, to so obveznice na podlagi nepovratnih sredstev ali pa obveznice na podlagi posojil. Glavna prednost tega instrumenta je v njegovi prilagodljivosti. Oblika, ki temelji na nepovratnih sredstvih, je primerna za potrebe neprofitnih organizacij, za potrebe bolj podjetniško orientiranih organizacij pa se uporabljajo obveznice na podlagi posojila. Socialne obveznice na podlagi nepovratnih sredstev so obveznice, s katerimi se delež skupnega zneska prenese na podporo projektom z visoko družbeno vrednostjo, ki se v številnih primerih izvajajo na ozemlju banke in vlagatelja. V skoraj vseh primerih je delež podpore 0,5 %, v praksi pa je najpogosteje enak proviziji banke. Socialne obveznice na podlagi posojil so obveznice, katerih namen je ustvariti portfelj posojil, odobrenih pod ugodnimi pogoji subjektom, ki delujejo v sektorjih z močno socialno komponento. Te obveznice so za razliko od prej omenjenih, ki temeljijo na nepovratnih sredstvih, namenjene podjetjem in socialnim zadrugam, ki opravljajo podjetniško dejavnost (Bodini in drugi, 2021).

Skupnostne obveznice so obrestne obveznice za male vlagatelje, ki jih izda neprofitna organizacija. Neprofitne organizacije prejemajo sredstva od vlagateljev neposredno za financiranje določenega projekta, kot je npr. nakup nepremičnine. Investitorji prejmejo dokument s podrobnostmi glede poplačila,

zneska in obresti. Donosi in koristi investorjev obsegajo povračilo vloženega kapitala, obresti in pozitiven družbeni učinek, ki ga ustvari financiranje (Bodini in drugi, 2021).

Obveznica z družbenim učinkom, poznana tudi kot SIB, opredeljuje partnerstvo med različnimi deležniki, namenjeno spodbujanju inovativnih javnih politik. Lahko je v obliki dvostranskih pogodb med udeleženi akterji, prek katerih organizacija iz socialne ekonomije zagotovi proizvod ali storitev, za katero se dogovori javna uprava, pri tem pa uporabi financiranje zasebnega investitorja. Če so zastavljeni cilji, določeni v pogodbi SIB, doseženi, je investitor poplačan. Plačilo kapitala je torej vezano na doseganje določenega družbenega učinka, ki ga meri neodvisni ocenjevalec (Bodini in drugi, 2021).

Nazadnje med instrumenti dolžniškega kapitala Bodini in drugi (2021) omenjajo posojila članom. To je eden glavnih načinov, kako lahko zlasti italijanske zadrugе pridobijo financiranje. Uporaba tega načina je zelo razširjena, posojila članom zadrug v Italiji namreč presejajo 12 milijard EUR. Posojila članom za zadrugе so neke vrste kratkoročni dolg v obliki posojil članov zadrugę zadrugi. V praksi to orodje sestavljajo kratkoročne vloge članov zadrugę, ki jih zadruga obrestuje po razmeroma nizki obrestni meri. Članska posojila uporabljajo predvsem potrošniške zadrugę, čeprav se k njim zatekajo vse vrste zadrug. Opozoriti je treba, da naj bi se instrument sicer uporabljal kot način zbiranja kapitala za investicije, vendar ga zadrugę občasno uporabljajo tudi kot način za dopolnitev svojih prihodkov. Da bi se izognili pretiranim tveganjem za člane zadrug, obstajajo stroge omejitve glede zneska posojil članov, ki jih lahko najamejo zadrugę.

Lastniški kapital

Bodini in drugi (2021) v okviru finančnih instrumentov lastniškega kapitala najprej omenjajo lastniško množično financiranje (angl. *equity crowdfunding*). Lastniško množično financiranje je zbiranje sredstev s prodajo delnic podjetja v zameno za denarne vloške številnim investorjem. Je novo orodje, ki je socialnim podjetjem na voljo kot naložba od spodaj navzgor. Lastniško množično financiranje je sistem financiranja, ki je še posebej skladen s socialnimi podjetji. Investorji so zelo različni, v povprečju jih je za vsako kampanjo med 50 in 60. To so lahko družinski člani in prijatelji podjetnika ali drugi, ki menijo, da bi bilo koristno podpreti nov projekt ali poslovni model. Leta 2016 je bila vrednost povprečnega zbranega



zneska okoli 6.000 EUR. Povprečje mogoče ni najbolj relevanten podatek, saj je kar 40 % zbranih zneskov manjših od 500 EUR. Čeprav je v zadnjem času prišlo do rasti števila kampanj za tovrstno zbiranje sredstev in tudi obsega zbranih sredstev, številke ostajajo nizke. Z množičnim lastniškim financiranjem je bilo v Italiji do leta 2020 skupaj zbranih 19,4 milijona EUR, od tega 4 milijone šele leta 2017. Ta način zbiranja sredstev se namreč sooča s precejšnjimi ovirami, med drugim zlasti z dejstvom, da še vedno obstaja močan odpor do spletnih naložb in da večina ljudi, ki imajo znatna sredstva za naložbe, niso digitalno dovolj pismeni. Kljub temu se pričakuje, da se bo njegov obseg zaradi razširitve instrumenta na mala in srednje velika podjetja (MSP) in socialna podjetja v prihodnje znatno povečal (Bodini in drugi, 2021).

V Italiji se za financiranje zadrug uporablja tudi t. i. institut »finančni član« (angl. *financing member*). Zadruga imajo namreč lahko med svojimi člani osebe, ki niso neposredno vključene v izvajanje dejavnosti, vendar lahko prispevajo kapital za financiranje zadruga. Ta predstavlja v Italiji t. i. »socio finanziatore« oziroma finančnega člana, ki prispeva v kapital zadruga. Ta vrsta člana je omejena glede možnosti sodelovanja v zadrugi (omejene glasovalne pravice, možnost upravljanja v določenih mejah itd.), lahko pa v določenih zakonskih mejah ustvari donosnost na vloženi kapital. Kapitalski vložki finančnih članov so vpisani v poseben del osnovnega kapitala v bilanci stanja zadruga, prispevki pa se lahko nanašajo na denar, premoženje v naravi ali posojila. Cilj tega instrumenta je pritegniti finančne naložbe investorjev, ki niso sodelujoči člani, in jim zagotoviti tudi ustrezno donosnost, da so zanje te naložbe privlačne. Čeprav je zakon zadrugam omogočal uporabo finančnih orodij, ki jih običajno sprejmejo družbe z omejeno odgovornostjo ali delniške družbe, bo zadruga, katere poslovanje temelji na prevladujoči vzajemnosti, ohranila nekatere omejitve. Za te zadruga se zahteva zgornja meja plačila za finančna orodja, ki so na voljo članom. Poleg tega je določena zgornja meja skupnega števila glasov članov financiranja (največ tretjina glasov vseh članov, ki so prisotni ali zastopani na vsaki skupščini delničarjev). Nazadnje, privilegiji, dani imetnikom finančnih instrumentov, nikakor ne morejo "ogroziti" nedeljivih rezerv. Če povzamemo ključne značilnosti tega načina financiranja: finančni član ima omejene lastninske pravice (največ 30 % glasov v skupščini in upravi), prednostno je obravnavan pri poplačilu, pogodba med zadrugo in finančnimi člani ureja minimalno trajanje financiranja, možen je delni odstop člana. Mehanizem »finančnega člana« olajša udeležbo državljanov

pri zagotavljanju finančnih vložkov v zadruga, saj ustvarja oblike širokega lastništva v podporo njihovim projektom, deloma zmanjšuje tudi tveganja in stroške upravljanja. Mehanizem lahko omogoči tudi dostop različnih vrst institucionalnih investitorjev do zadrug. Obstoje instituta »finančnega člana« tako razširja nabor možnih vlagateljev v zadrugah. Državljanom zlasti omogoča, da postanejo partnerji projekta z družbenimi cilji, pri čemer zagotavlja podporo kot v primeru množičnega financiranja (Bodini in drugi, 2021).

Skladi z učinkom (angl. *impact funds*) so skladi, ki so namenjeni izključno vlaganju v podjetja ali organizacije, ki ustvarjajo družbeni učinek. Njihov namen je spodbuditi ustvarjanje pozitivnih učinkov tako v profitnih podjetjih kot tudi v neprofitnih organizacijah. Kot navajajo Bodini in drugi (2021) se je razpoložljivost kapitala za investicije z učinkom v Italiji v zadnjih letih več kot podvojila, in sicer s 46 milijonov EUR leta 2017 na 109 milijonov EUR leta 2020. V istem obdobju se je število naložb povečalo z 9 na 39. To dejavnost izvaja predvsem pet organizacij: OltreVenture, Sefea Impact, alimpact, OPES in Fondazione Social Venture Giordano Dell'Amore. OltreVenture je pionir v sektorju, dejaven na tem področju od začetka leta 2000 z dvema aktivnima skladoma. Do danes je npr. OltreVenture vložil približno 50 milijonov EUR v portfelj 18 podjetij, večinoma v Italiji. Drug pomemben akter je Sefea Impact, ki prek svojega Fondo Sì vlaga skoraj 8 milijonov EUR v projekte, ki segajo od trajnostne hrane do inovacijskih vozlišč. Podobno je alimpact investicijski sklad, katerega cilj je olajšati širitev socialnih podjetij, integracijo ekosistema družbenih inovacij in merjenje učinka njihovih naložb. OPES je sklad s poslanstvom ohranjanja podjetij, ki ustvarjajo pozitivne rezultate za ljudi z nizkimi dohodki in bolj ranljive dele prebivalstva. Več kot 3 milijone EUR vlaga v 16 različnih podjetij, od katerih imajo tri sedež v Italiji. Nazadnje, Fondazione Social Venture Giordano dell'Amore je pobuda fundacije Cariplo (največja fundacija v Italiji), ustanovljene posebej za naložbe z učinkom, s portfeljem približno 6 milijonov EUR v letu 2020. Poleg neposrednih naložb v 13 podjetij Fondazione Giordano dell'Amore vlaga tudi v 4 prej omenjene sklade z učinkom. Poleg tega je v mnogih od teh skladov udeležen tudi javni sektor: sredstva javnega sektorja se vlagajo v italijanske sklade za naložbe za učinek tako iz Evropskega investicijskega sklada kot iz CDP Venture Capital, institucije, katere cilj je, da tvegani kapital postane steber gospodarske rasti in rasti inovacij. Poleg tega, da ima CDP Venture Capital več skladov z učinkom, posreduje tudi kot vlagatelj v druge sklade prek lastnih in evropskih skladov.



Bodini in drugi (2021) med lastniškimi viri financiranja omenjajo tudi članarine, to so plačila članov. To so namreč pomemben vir financiranja, zlasti v združenjih. Lastniški kapital v teh organizacijah nastaja tudi kot zadržani dobiček iz naslova opravljanja dejavnosti.

2.4 POSEBNI FINANČNI MEHANIZMI, KI SE UPORABLJAJO ZA FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI EKONOMIJI

Analiza financiranja zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije v mednarodnem prostoru pokaže tudi, da so se v sektorju oblikovali nekateri posebni finančni mehanizmi, s katerimi organizacije same ali pa države rešujejo izzive, povezane z zagotavljanjem financiranja. V nadaljevanju predstavljamo finančne mehanizme, ki smo jih zasledili v državah z razvitim združništvom in/ali socialno ekonomijo, to so solidarnostni skladi, javni finančni skladi, skladi z učinkom in obveznice z družbenim učinkom.

2.4.1 Solidarnostni skladi v Italiji

Solidarnostne sklade (ital. *Fondi Mutualistici*) predstavljajo in analizirajo Bernardi in drugi (2022). Njihovo potrebo utemeljujejo, ker naj zadruge ne bi bile najbolj zaželeni stranke tradicionalnih finančnih institucij. Med razlogi za drugačno obravnavo zadrug s strani finančnih institucij omenjajo posebne ureditve lastniških pravic in združni sistem glasovanja ter omejitve trgovanja z lastniškimi deleži, pomanjkanje likvidnosti itd. Poleg tega so zadruge kljub prizadevanju za konkurenčnost na trgu osredotočene na ohranjanje zaposlenosti in doseganje drugih družbenih in okoljskih ciljev.

Solidarnostne sklade definirajo kot vzajemne finančne institucije, katerih osnovni namen je podpora združnega gibanja. Poslanstvo solidarnostnih skladov je prispevati k ustanavljanju novih zadrug in podpiri obstoječih zadrug pri razvoju in rasti, ustvarjanju pogojev za razvoj združnega gibanja, spodbujanju pobud za krepitev sodelovanja – zlasti programov, osredotočenih na tehnološke inovacije, rast zaposlovanja in napredek na najbolj prikrajšanih območjih in območjih južne Italije. To so finančne institucije, ki so predmet standardnega nadzora in nadzora regulatorjev. Financirajo se s prostovoljnimi in/ali obveznimi prispevki zadrug.

Solidarnostni skladi, kot jih poznamo danes, so nastali v letu 1992 z Zakonom št. 59. Po omenjenem zakonu morajo vse zadrugе na vzajemne sklade (ali vlado, če ne pripadajo nobenemu združenju) prenesti 3 % ustvarjenega dobička. Nastali so kot institucije za utrditev združnega sektorja kot obrambni mehanizem pred naraščajočim valom privatizacij v tistem času. Po drugi strani pa je bil cilj zagotoviti ustrezen finančni mehanizem in vire financiranja za opravljanje nalog nacionalnih združnih združenj. Z ustanovitvijo solidarnostnih skladov je zakonodajalec poleg opolnomočenja zadrug omogočil tudi večjo neodvisnost združnih združenj od političnih strank (Bosi, 2012).

Kot navajajo Genco in drugi (2014), italijanski zakonodajalec s solidarnostnimi skladi v pravnem sistemu vzpostavlja tako imenovano zunanjo vzajemnost. Zamisel o zunanji vzajemnosti pomeni zasledovanje splošnega interesa skupnosti za promocijo človeka in socialno vključevanje državljanov. Gre za idejo žrtvovanja, prenosa sredstev iz posameznih zadrug v celoten sektor za višje dobro, in ideja kot taka predstavlja značilen element razlikovanja od primerljivih kapitalističnih organizacij, ki imajo boljši dostop do trga kapitala (Périlleux in Nyssens, 2017).

Solidarnostne sklade ustanovi letna skupščina združnih združenj. Ob ustanovitvi se določi vrednost kapitala z opredelitvijo pogojev njegove ločitve od premoženja združenja. V Italiji je sprejemljiva pravna oblika delniška družba z nekaterimi posebnostmi, ki jih zahteva zakon, kot so neprofitna narava organizacije, obvezen vpis 80 % lastniškega kapitala s strani povezanega združnega združenja in potrebna revizija, ki jo izvaja ministrstvo za delo ter zavezanost k reinvestiranju ustvarjenih dobičkov (Bernardi in drugi, 2022).

Bernardi in drugi (2022) navajajo, da v Italiji deluje pet solidarnostnih skladov. V raziskavi podrobneje analizirajo delovanje naslednjih skladov: Coopfond, Fondosviluppo in General Fond. Na splošno je z omenjenimi solidarnostnimi skladi povezanih približno 39.000 zadrug, ki predstavljajo 90 % celotnega italijanskega združnega gibanja glede na število zaposlenih (1.150.000 zaposlenih). Skupaj ustvarijo 150 milijard EUR prihodkov in vključujejo več kot 12 milijonov ljudi – članov, kar pomeni, da je vanje vključen eden od petih prebivalcev Italije. Tudi če je Zakon št. 59 načeloma uredil razporejanje sredstev solidarnostnih skladov, pa vsak subjekt razporeja svoja sredstva glede na različne vrste članstva v združnem gibanju. Coopfond, Fondosviluppo in General Fond izhajajo na primer iz različnih družbeno-kulturnih in političnih okolij, ki prihajajo



iz socialistično-komunističnih, katoliških in liberalnih združnih organizacij. Kljub temu so se ideološka razhajanja z leti zmanjšala, k povečanju sinergij in skupnih prizadevanj omenjenih združenj je prispevala tudi ustanovitev zaveznitstva leta 2011.

Coopfond je družba, ki upravlja solidarnostni sklad, povezan z Legacoop Nazionale, z vrednostjo osnovnega kapitala v višini 120.000 EUR. Fondosviluppo je solidarnostni sklad italijanske združne konfederacije Confcooperative, delniške družbe z enako vrednostjo osnovnega kapitala, katere deleži so razdeljeni med Confcooperative, ki ima 80-odstotni delež, in Federcasse, italijansko zvezo združnih kreditnih in podeželskih bank, ki ima v lasti preostalih 20 %. General Fond je delniška družba, ki upravlja solidarnostni sklad AGCI, katerega 97,5 % je v lasti povezanega združnega združenja, 2,5-odstotni lastniški delež pa je v lasti Assoferr (Bernardi in drugi, 2022).

Kot pokažejo Bernardi in drugi (2022) imajo italijanski solidarnostni skladi različne vire financiranja. Uporabljajo tako zasebna kot javna sredstva, med njimi so tudi donacije. Čeprav njihova analiza virov financiranja pokaže nekatere splošne ugotovitve, opozorijo tudi na nekatere posebnosti, kot je npr. Fondosviluppo, ki je na podlagi sodelovanja z mrežo združnih kreditnih bank razvil svojevrsten sistem. Med viri financiranja največji delež predstavljajo sredstva iz naslova obveznega 3-odstotnega prispevka iz dobička zadrug članic in konzorcijev. Leta 2018 so trije solidarnostni skladi, povezani z zadrugo Alleanza delle Cooperative Italiane (ACI), iz tega naslova prejeli 40 milijonov EUR. Poleg tega skladno z Zakonom št. 59 solidarnostni skladi prejmejo preostali kapital od zadrug članic, ki so bile likvidirane. Obstajajo tudi prilivi kapitala zaradi donacij ali prispevkov, tj. javnega financiranja za posebne projekte. Solidarnostni skladi povečujejo kapital tudi z ustvarjenimi dobički iz lastnih finančnih naložb.

Največji akter, tako po dodeljenih sredstvih kot po številu vključenih zadrug, je Fondosviluppo. Fondosviluppo dobiva v zadnjih letih letno okrog 20 milijonov EUR iz obveznega prispevka. Nekoliko manj sredstev iz tega naslova zbere Coopfond, medtem ko je po zbranih sredstvih iz tega naslova General Fond bistveno manjši. Najmanjši sklad, to je General Fond, vključuje več kot 1.000 zadrug. Druga dva večja sklada pa okrog 3.000 in 7.000 zadrug.

Kar zadeva odplačila, so bile po zaslugi dejavnosti, ki jih je Coopfond izvajal med krizo – skupaj z zanesljivostjo združnega gibanja –, stopnje odplačevanja še naprej visoke in so v zadnjih dveh letih presegle 48 milijonov EUR. Na splošno je bilo v zadnjih desetih letih družbi Coopfond odplačanih skoraj 205,6 milijona EUR preko odkupa deležev v zadrugah ali konzorcijih in vračilom njihovih posojil. Bernardi in drugi (2022) vidijo ravno v obračanju sredstev ključni vidik ohranjanja in zagotavljanja vzdržnosti solidarnostnih skladov. Pri Fondosviluppo velja omeniti, da so dejansko v zadnjih 10-ih letih večji del posojilne dejavnosti upravljale združne banke (BCCs) s posebnim sporazumom, ki je 150 zadrugam odobril posojila v višini približno 450 milijonov EUR.

Bernardi in drugi (2022) ugotavljajo naslednje glavne instrumente, zlasti v zvezi z ukrepi Coopfonda:

1. Obnovljivi ukrepi: sklad lahko dodeli financiranje, pri čemer zagotovi časovne okvire in načine poplačila ali drugače, pridobi začasni delež v kapitalu zadrug.
2. Lastniški kapital: skladi lahko tudi dolgoročno vstopijo v lastništva, z namenom uresničevanja splošnih strateških ciljev, določenih za združno gibanje, za vzdrževanje podjetij.
3. Aktivna promocija: solidarnostni sklad lahko ponudi nepovratna sredstva s fiksnim najvišjim letnim zneskom (tj. 2 milijona EUR pri Coopfondu) za pobude velikega družbenega pomena za spodbujanje vrednot in načel sodelovanja.

Obnovljivi viri so namenjeni (vendar ne izključno) malim in srednje velikim zadrugam, ki se pogosto soočajo s težavami pri dostopu do virov financiranja. Običajno imajo ta posojila subvencionirane obrestne mere. Do poplačila sklad donose razporeja v druga posojila in se tako obnavlja. Za pridobitev sredstev iz skladov morajo zadruge za te ukrepe izdelati in predstaviti poslovni načrt.

Na tem področju se intervencije osredotočajo predvsem na naslednje štiri namene:

- oblikovanje novih zadrug,
- razvojne načrte,
- konsolidacijo in prestrukturiranje podjetij,
- združevanje procesov.



Kot že večkrat omenjeno, ima nekoliko drugačno delovanje Fondosviluppo, saj ima sklad posebne sporazume z zadružnimi bankami. Običajna posojila vedno odobrijo zadružne banke, postopke za nominalni kapital pa izvaja Fondosviluppo sam.

Bernardi in drugi (2022) navajajo, da je Coopfond od leta 2008 financiral ukrepe v vrednosti približno 263,3 milijona EUR. Ob tem pa omenjajo pomembne učinke gospodarske krize in drastični upad financiranja, zlasti po letih 2010 in 2011, ko je Coopfond odobril za projekte le 24,2 milijona EUR, kar je približno 40 % manj kot v letih 2009 in 2010. Bernardi in drugi (2022) ugotavljajo tudi, da je ob upoštevanju sredstev, ki se uporabljajo za financiranje tega prvega področja ukrepanja, in primerjave vrednosti s tistimi, ki zadevajo 3-odstotni obvezni prispevek, Coopfond vsaj v teh zadnjih letih uspešno opravljal svojo prerazdelitveno vlogo, kot je določena z Zakonom št. 59.

Solidarnostni skladi lahko pridobijo tudi lastniške deleže v zadrugah, katerih cilj je uresničevanje strateških ciljev ali spodbujanje dejavnosti, da bi sledili prednostnim nalogam v skladu z Zakonom št. 59 in njihovim poslanstvom. Skladi zlasti sodelujejo v iniciativah v sodelovanju z drugimi partnerji, zunanjimi ali notranjimi v zadružnem gibanju, pa tudi med skladi. Najpomembneje je, da sodelujejo pri iskanju takih akterjev, da bi povečali operativno zmogljivost in finančno učinkovitost podprtih naložb.

Natančneje, kar zadeva dejavnost Coopfond, ta družba sprejema in preučuje prošnje za financiranje, pri čemer lahko projektom, ki so finančno izvedljivi in pozitivni, odobri do 3 milijone EUR (razen če upravni odbor ne določi drugače). Poleg tega se drži pravila, da udeležba sklada ne sme biti višja od vplačanega kapitala članov zadruga ali konzorcija.

Obstajata predvsem dve vrsti udeležbe, odvisno od akterja: finančni partner ali industrijski partner. Bernardi in drugi (2022) navajajo, da je prva skupina akterjev podpisala večje število sporazumov s Coopfondom, slednja pa prejela več kot dvakratni znesek financiranja sklada. Ob tem pa sicer navajajo, da bi bilo vseeno treba upoštevati dejstvo, da je družba Coopfond leta 2015 pridobila delež v enem samem podjetju (Cooperare s.p.a.) za 17,7 milijona EUR, zaradi česar so se številke zelo povečale. Če primerjamo skupni znesek naložb, ki se spodbujajo na tem drugem področju, z zneski prej obravnavanega področja, se preko tega načina

alocira približno polovico manj sredstev (73,5 milijona EUR v primerjavi s 146,9 milijona EUR).

Upravni odbor vsakega sklada se lahko vsako leto odloči, da dodeli dodatna sredstva (v skupnem znesku 2 milijonov EUR; velja za Coopfond) za izvajanje več dejavnosti, zlasti za ukrepe za morebitne upravičence, namenjene izboljšanju prošnje za financiranje ali pogojev za dostop do solidarnostnega sklada; ukrepe za podporo združnemu podjetništvu, zlasti v Mezzogiornu (in sicer v italijanskih regijah Abruci, Bazilikata, Kalabrija, Kampanija, Molize, Apulija, Sicilija in Sardinija); projekte, ki predstavljajo visok družbeni pomen ali močno sodelovalno solidarnost do celotne skupnosti; usposabljanja, raziskovanja in študijske programe, ki so v skladu s členom 11(3) Zakona št. 59 posebnega pomena za združno gibanje, ki jih je treba uresničiti tudi z dodeljevanjem štipendij. Vse te dejavnosti se lahko izvajajo tudi z zagotavljanjem neposrednih nepovratnih sredstev. Solidarnostni skladi ACI zlasti spodbujajo različne podiplomske in magistrske študijske programe.

2.4.2 Italijanski javni sklad za financiranje socialnih podjetij

Sklad socialne ekonomije Italije (ital. *Italia Economia Sociale* – IES) s skupno vrednostjo sredstev v višini 223 milijonov EUR je prvi subvencionirani sistemski ponudnik virov financiranja, posebej namenjen socialnim podjetjem v Italiji. Finančni instrumenti sklada so v glavnem posojila, v manjšem obsegu tudi donacije. Cilj zagotavljanja financiranja je spodbujati ustanavljanje zadrug in drugih podjetij z jasnimi družbenimi cilji ter podpirati njihovo rast (Bodini in drugi, 2021).

Sklad IES s svojo ponudbo naslavlja predvsem naslednje upravičence (Bodini in drugi, 2021):

- socialna podjetja, ustanovljena kot podjetje,
- socialne zadruge in sorodne konzorcije,
- zadruge s statusom ONLUS.

Sklad upravlja Ministrstvo za gospodarski razvoj, mehanizem financiranja pa temelji na dvojni liniji financiranja: subvencioniranem posojilu (70 % posojil) in tržnem financiranju ene od bank, vpisanih na poseben seznam pri ministrstvu (30 % posojil). Posojilo lahko krije do 80 % upravičenih stroškov. Subvencionirana



obrestna mera, ki se uporablja za odobreno subvencionirano posojilo, znaša 0,5 % (nominalna letna obrestna mera), medtem ko se obrestna mera, ki se uporablja za delež bančnega posojila, dogovori z upravičencem glede na gibanje tržnih obrestnih mer. Posojilo se odobri za obdobje do 15 let, vključno z moratorijem do 4 let (po subvencionirani stopnji 0,5 % letno). Poleg tega je do 5 % skupnega zneska lahko zagotovljenih kot nepovratna sredstva. Za dostop do financiranja sklada morajo podjetja in zadruga najprej pridobiti odobritev za svoj projekt financiranja od banke in centralnega organa. Banka pripravi pogodbo, ki se uporablja pri obeh linijah financiranja (Bodini in drugi, 2021).

Sklad IES financira investicijske projekte, ki jih predlagajo podjetja in zadruga, ki delujejo v socialni ekonomiji. Upravičeni stroški naj bi znašali od 200.000 do 10 milijonov EUR, cilj projektov pa mora zasledovati enega od naslednjih ciljev (Bodini in drugi, 2021):

- povečati zaposlovanje prikrajšanih delavcev,
- okrepiti socialno vključenost ranljivih oseb,
- dosegati posebne cilje za varovanje in izboljševanje okolja, ozemlja in zgodovinsko-kulturne dediščine,
- zagotavljati katero koli drugo korist, ki izhaja iz dejavnosti javnega interesa ali družbeno koristne dejavnosti, ki lahko zapolni posebne potrebe v skupnosti ali na ozemlju s povečanjem razpoložljivosti ali kakovosti blaga ali storitev.

Da bi bili projekti upravičeni, morajo biti združljivi z zakonskimi nameni podjetja ali zadruga in osredotočeni na sektorje socialnih dejavnosti, v določenih mejah pa mora biti opredeljena tudi vrsta stroškov.

Po mnenju Bodini in drugi (2021), je Sklad IES obetavno orodje, ki lahko podpira socialne projekte s subvencioniranimi viri financiranja. Naslavljati bi moral tista podjetja in zadruga, katerih projekte bančni sektor spregleda, ker bodisi bančni posredniki ne morejo oceniti vrednosti predloga bodisi ker je zahtevana obrestna mera previsoka. Vendar ob tem Bodini in drugi (2021) navajajo tudi, da se glede njegovega delovanja pojavljajo nekatere kritike, zlasti dolžina postopka pridobivanja virov financiranja, saj predhodna faza traja zelo dolgo, ker morajo dokumente odobriti banke in javni organi. V zvezi s temi izzivi se trenutno razpravlja o nekaterih spremembah, da bi bila ponudba virov financiranja sklada

privlačnejša, poleg skrajšanja potrebnega časa odobritve tudi o povečanju komponente nepovratnih sredstev s 5 % na 20 %.

2.4.3 Skladi z učinkom v Španiji

Investicije z učinkom (angl. *impact investments*) so naložbe, ki se poleg doseganja finančnega donosa izvajajo z namenom ustvarjanja pozitivnega merljivega družbenega ali okoljskega učinka (Pineiro in drugi, 2018). Investicijski skladi, ki svoj kapital namenjajo za investicije z učinkom ter ustvarjanje družbene in okoljske vrednosti, so znani kot skladi z učinkom (angl. *impact funds*). Navadno so ustanovljeni kot skladi tveganega kapitala, institucije alternativnih naložb (zaradi svoje visoke specifičnosti) in kot skladi zaprtega tipa. Na splošno je zanje značilno vlaganje v podjetja, ki ne kotirajo na borzi in so v fazi ustanavljanja ali razvoja, z začasno in manjšinsko udeležbo v lastništvu. Kot navajajo Santamarta in drugi (2021) lahko skladi z učinkom odigrajo pomembno vlogo pri implementaciji Agende 2030.

Pineiro in drugi (2018) definirajo štiri načela, ki bi jih morale imeti investicije z učinkom. Ta štiri načela so:

1. Namen investicije je pozitiven družbeni in/ali okoljski učinek, skupaj s finančnim donosom.
2. Uporaba dokazov in podatkov o učinku pri načrtovanju naložbe.
3. Upravljanje razvoja učinka.
4. Prispevek k rasti investicij z učinkom.

Prvo načelo zajema dva ključna elementa pri opredelitvi investicij z učinkom, pri čemer izpostavlja transparentnost kot ključno lastnost teh investicij. Spodbujanje in prispevanje k ustvarjanju pozitivnega učinka zahteva vključevanje podatkov, ki temeljijo na dokazih – tako kvalitativne kot kvantitativne narave –, že v zgodnje faze izvajanja investicije. Na ta način je mogoče z empiričnimi dejstvi upravičiti, da so družbene ali okoljske potrebe, ki jih naslavljamo, realne. To načelo spodbuja uporabo verodostojnih in dostopnih dokazov za: opredelitev naložbenih strategij, ki so bistvene za obravnavanje identificiranih potreb; določanje kazalnikov rezultatov in učinka, ki naj bi bili doseženi; in pozitivnega vpliva na razvoj prakse preko izboljšanja analitičnih kapacitet. Prav tako je pomemben nadzor in spremljanje podatkov v celotnem življenjskem ciklu investicije – le tako je namreč mogoče ugotavljati morebitna tveganja in odstopanja od načrta ter vzpostavljati



ustrezne načrte za soočanje z njimi. Informiranje in izmenjava podatkov z vlagatelji in subjekti, v katere se vlaga, in primerjava podatkov s prejšnjimi fazami življenjskega cikla so zelo koristni za preučevanje učinka in finančnih trendov investicije. Izrednega pomena je nenazadnje tudi razširjanje informacij učinkovitega izvajanja investicij z učinkom, s preglednostjo pri razvoju praks, zavezanostjo k izmenjavi pristopov in standardov, strategij ipd. ter tako izmenjavo pozitivnih in negativnih izkušenj učenja, dokazov in podatkov.

Španija sodi med tiste države, kjer je opazen vzpon skladov z učinkom, ki igrajo pomembno vlogo v okviru finančnih mehanizmov. Čeprav se Španija uvršča med države z dobro razvitim sektorjem socialne ekonomije in zadružništva, so se v sektorju po zadnji globalni finančni krizi zgodile velike spremembe. Španijo je finančna kriza prizadela v času velikega balona na nepremičninskem trgu, ki je bil posledica pospešene rasti cen nepremičnin, ki so spodbujale masovno gradnjo stanovanj in drugih objektov. Banke, ki so obsežno in pogosto brez preverjanja sposobnosti odplačevanja posojil izdajale hipoteke, so čez noč zaradi poka balona ostale v pomembnem deležu izpostavljene do insolventnih posojilojemalcev in kasneje utrpele ogromne izgube zaradi odpisov slabih posojil. Nekatere so bile tako hudo prizadete, da so potrebovale finančno pomoč. S pokom nepremičninskega balona je prišlo tudi do drastičnega zmanjšanja aktivnosti v gradbenem sektorju, kar je pripeljalo do velikega števila izgubljenih delovnih mest. Zaradi padca gospodarske aktivnosti in povečanja brezposelnosti so se zmanjšali prihodki države, medtem ko so se stroški socialne pomoči in brezposelnosti znatno povečali. To je privedlo do povečanja javnega dolga in pritiska na proračun ter veliko javnofinančno in dolžniško krizo. Povečanje brezposelnosti in revščine je imelo tudi socialne posledice, vključno z rastjo revščine, izgubo domov, povečanimi obremenitvami socialnih storitev in povečanjem neenakosti (López-Arceiz in drugi, 2017).

V odziv na krizo je španska vlada sprejela različne ukrepe. Drastične ukrepe je zahtevala predvsem Evropska komisija in mednarodne finančne institucije, ki so oblikovale in odobrile program finančne pomoči. Finančna pomoč, ki je bila namenjena izvedbi obsežne reforme bančnega sektorja, vključno s sanacijo slabih posojil, povečanjem kapitalskih zahtev za banke, krepitvijo nadzora nad finančnim sektorjem in uvedbo novih pravil za preprečevanje prihodnjih kriz, je bila namreč pogojena z izvedbo fiskalne konsolidacije, izvedbo strukturne reforme trga dela in drugih reform, ki so močno zarezali v državne izdatke.

PwC npr. navaja, da so se organizacije v socialni ekonomiji takrat soočile z zmanjšanjem javnih subvencij za 11 %. Hkrati je španska vlada zmanjšala javne izdatke za socialne storitve in spodbujanje zaposlovanja za kar 25 % (PwC Foundation, 2013). V teh razmerah so bile tako organizacije socialne ekonomije prisiljene nadomestiti izpad virov financiranja oziroma poiskati vire financiranja drugje; te so iskale in v večjem obsegu tudi našle na trgu oziroma pri skladih z učinkom. Zato ni presenetljivo, da je v tej situaciji Španija ilustrativen primer razvoja tržne ponudbe virov financiranja, ki pa se financira tudi z javnimi sredstvi, tako nacionalnimi kot evropskimi.

Eno izmed novejših in bolj poglobljenih analiz investicij in skladov z učinkom so izdelali v organizaciji SpainNAB v sodelovanju z Esade Center for Social Impact (Casasnovas in drugi, 2023). V analizi so preučili ponudbo kapitala z učinkom v Španiji, identificirali ključne akterje na trgu in analizirali značilnosti njihovih strategij in investicij. Obravnavali so tudi nekatera aktualna vprašanja, ki bodo oblikovala prihodnji razvoj na tem področju. Casasnovas in drugi (2023) so opredelili ponudbo kapitala z učinkom kot ponudbo, katere jasen namen je poleg ustvarjanja dobička meriti in upravljati učinke, ki jih te investicije ustvarjajo in podpirajo reševanje družbenih in okoljskih problemov. S tem kapitalom se financira podjetja, katerih poslanstvo je naslavljanje družbene ali okoljske izzive, ki so trenutno slabo obravnavani in/ali nenaslovljeni. Zahtevani donos teh investicij je lahko enak, višji ali nižji od tveganju prilagojenega tržnega donosa, vendar mora biti razviden cilj, da se z donosi omogoča vsaj ohranjanje vložene kapitala. Skladno s to definicijo identificirajo 32 akterjev na trgu, ki prihajajo tako iz vrst skladov z učinkom, kot tudi fundacij, platform množičnega financiranja, javnih skladov itd. Ti igralci so skupaj v letu 2022 upravljali 1,2 milijarde EUR sredstev. Ločeno obravnavajo tudi segment bančništva z učinkom, na katerem identificirajo 6 igralcev, ki skupaj upravljajo 1,7 milijarde EUR.

V študiji Casasnovas in drugi (2023) izpostavljajo pet zaključkov glede razmer in pričakovanega razvoja ponudbe kapitala z učinkom:

1. Vrednost investicij z učinkom se je v letu 2022 povečala kar za 58 %, k čemur je največ prispevala rast skladov z učinkom (vrednost njihovih sredstev se je namreč podvojila).
2. Bančništvo z učinkom ostaja pomemben del ponudbe, ta ponudba financiranja z učinkom pa se nekoliko razlikuje od ostale ponudbe



kapitala z učinkom (pri tej ponudbi ni vključevanja in vpletanja v delovanje in upravljanje organizacij, ki se jim zagotavlja financiranje).

3. Za večji prispevek investitorjev k dodatni ponudbi kapitala z učinkom je potrebna večja transparentnost.
4. Poenotenje in konvergenca pri uporabi orodij za merjenje učinka.
5. Glavni izzivi pri investicijah z učinkom so regulativni okvir ter integriteta pri poročanju in merjenju učinka.

Na podlagi ugotovljene rasti ponudbe kapitala in investicij z učinkom raziskovalci sklepajo o privlačnosti in konsolidaciji sektorja, čeprav ob tem jasno opozorijo na izzive, med katerimi izpostavljajo dejstvo, da več segmentov podjetij ali organizacij, ki ustvarjajo učinek, še vedno težko pridobi tovrstno financiranje. Kot visoko pomembno za razvoj izpostavljajo tudi merjenje učinka, ki kot proces zahteva znatne človeške, tehnične in finančne vire ter je ključni izziv tako za investitorje, kot tudi za organizacije, ki uporabljajo tovrstno financiranje. Udeleženci na trgu v svojih sistemih merjenja in upravljanja učinka pogosto uporabljajo več dopolnilnih orodij in pogosto razvijejo lastne pristope merjenja in kazalnike, kar onemogoča primerjavo in razumevanje učinkov. V zadnjih letih je po mnenju Casasnovas in drugi (2023) prišlo do zблиževanja med pristopi in orodji, vseeno pa v tem delu vidijo dodatno potrebo po poenotenju. Nenazadnje izpostavijo potrebo po regulativnem okviru in vzpostavljanju ustrezne integritete pri poročanju in merjenju učinka, s katero je treba nasloviti še vedno prepogost pojav zelenega zavajanja (angl. *green washing*) in zavajanja o učinku (angl. *impact washing*).

Iz omenjene analize je mogoče sklepati, da se investicije španskih skladov z učinkom v največjem deležu usmerjajo v dejavnosti, povezane z varovanjem okolja, naslavljanjem izziva finančne vključenosti in energetike, manj je investicij v dejavnost socialnih storitev. Druge dejavnosti so zastopane v še manjšem deležu (Casasnovas in drugi, 2023). Njihove naložbe se uporabljajo za financiranje podjetij in organizacij v različnih razvojnih fazah, čeprav je mogoče ugotoviti, da je nekoliko več investicij usmerjenih v zagonsko (angl. *start-up*) fazo in fazo rasti v primerjavi s semensko fazo in zrelo fazo. Pri presoji potencialnih investicij skladov z učinkom se največji poudarek daje kriteriju jasnega cilja ustvarjanja družbenega ali okoljskega učinka. Pomembni so tudi kriteriji, kot je skalabilnost in možnost replikacije poslovne ideje, vzpostavljen sistem merjenja in upravljanja

učinka ter sestava management tima. Prav tako se pri presoji upošteva tudi potencialno profitabilnost (Casasnovas in drugi, 2023).

Skladi z učinkom (razen tistih, ki poslujejo kot fundacije) v največjem deležu investirajo v podjetja in organizacije v obliki lastniškega kapitala, manjši delež naložb se plasira v obliki dolga. Dolga je nekoliko več pri skladih, ki poslujejo kot fundacije. Investicije skladov z učinkom imajo relativno dolge ročnosti. Večina investicij (80 %) ima ročnost 4–6 let in več, le približno 20 % pa ima ročnost krajšo od 4 let. Najpomembnejši trije viri financiranja španskih skladov z učinkom so institucionalni investitorji, javna sredstva in individualni investitorji (SpainNAB, 2023).³

2.4.4 Obveznice z družbenim učinkom v Franciji

Obveznice z družbenim učinkom (angl. *social impact bonds*) so inovativen način financiranja intervencij na socialnem področju in predstavljajo bolj projektno financiranje kot pa dolgoročni vir financiranja organizacij. Kot navajajo Črnigoj in drugi (2019), gre za javno-zasebno partnerstvo (angl. *public-private partnership*) oziroma pogodbo, ki temelji na shemi plačila za uspeh (angl. *pay-for-success*). V modelu obveznice z družbenim učinkom (v nadaljevanju model SIB) sodeluje 5 različnih deležnikov:

1. Izvajalec socialnih storitev, ki izvede načrtovane aktivnosti oziroma intervencijo.
2. Posrednik, ki strukturira model SIB.
3. Zasebni investitor, ki zagotovi sredstva za izvedbo intervencije (izvajalcu).
4. Država, ki kasneje poplača zasebnega investitorja in predstavlja končnega plačnika (v primeru, da se dosežejo zastavljeni cilji).
5. Neodvisni evalvator ali ocenjevalec.

Proces priprave dogovora se začne tako, da posrednik najprej na eni strani z izvajalcem socialnih storitev definira intervencijo oziroma projekt glede na potrebe določene ciljne skupine, na drugi pa poišče zasebnega investitorja, ki zagotovi sredstva za financiranje intervencije. Sočasno se projekt predstavi državi, ki se v primeru interesa za izvedbo projekta v model vključi kot končni plačnik, če se bodo s projektom dosegli vnaprej določeni cilji. Izvajalec s sredstvi investitorja

³ Španske sklade z učinkom, predvsem v kontekstu njihovega potenciala za realizacijo Agende 2030, so analizirali tudi Santamarta in drugi (2021).



nato projekt izvede. Po zaključku projekta se rezultati projekta evalvirajo – ocenijo, za kar se angažira neodvisni evalvator, ki presodi, ali so bili zastavljeni cilji intervencije doseženi. Evalvacija oziroma doseganje zastavljenih ciljev služi kot osnova za poplačilo investitorja. Če so cilji doseženi, država poplača investitorja, tako da mu povrne vloženo glavnico in vnaprej dogovorjen donos. Če pa cilji niso doseženi, država investitorja ne poplača. Kakšno izgubo utrpi investitor v primeru nedoseganja ciljev, je odvisno od modela oziroma kakšno tveganje prevzema investitor. Obstajajo modeli, v katerih lahko investitor izgubi obljubljen donos, ki bi ga realiziral ob doseganju ciljev, obstajajo pa tudi modeli, v katerih investitor tvega izgubo glavnice.

Financiranje intervencij z uporabo modela SIB ima lahko v primerjavi s tradicionalnim financiranjem programov in projektov socialne politike, pri katerem gre za neposredno plačilo države izvajalcem, številne prednosti. Model SIB lahko v izvajanje socialnih storitev prinese večjo učinkovitost in nove prakse reševanja socialnih problemov, saj omogoča eksperimentiranje in inoviranje, omogoča državi premik v socialni politiki od plačevanja aktivnosti, ki se izvajajo v okviru intervencij, na plačevanje rezultatov intervencij. Uporaba modela SIB na drugi strani prinaša visoke dodatne stroške, kot so npr. stroški, povezani z oblikovanjem partnerstva, evalvacijo ipd. (Črnigoj in drugi, 2019).

Model SIB so prvič uporabili leta 2010 v angleškem zaporu Peterborough za financiranje projekta, ki si je za cilj postavil zmanjšanje števila povratnikov oziroma ponovitev kaznivih dejanj zapornikov, ki so se po prestajanju krajše zaporne kazni vrnili na prostost. Do nedavnega se je model SIB uporabljal predvsem v anglosaksonskem svetu, kjer sta vloga in pomen države na socialnem področju manjša kot npr. v kontinentalni Evropi. Prav tako je v anglosaksonskem svetu v zadnjih letih zaznati večji porast investitorjev, ki pri investiranju poleg finančnega donosa zasledujejo tudi druge cilje, kot so npr. družbeni in okoljski učinki (angl. *impact investors*).

Uspešna izvedba več različnih projektov SIB v Angliji je botrovala razmahu uporabe modela SIB tudi drugod po svetu. Po podatkih Government Outcomes Lab (GO Lab, 2024), ki deluje v okviru Univerze v Oxfordu in spremlja razvoj in uporabo SIB-ov po svetu, je bilo v evropskih državah (brez Združenega kraljestva) doslej izvedenih 78 SIB-ov, od tega največ na Portugalskem (23), Nizozemskem (18) in Danskem (13). Po podatkih istega vira sledi Francija z 10 SIB-i. Razlogi in

dejavniki, ki so vplivali na različno hitrost implementacije in število ter razširjenost SIB-ov po državah, so različni, gotovo pa velja za Francijo omeniti interes in zgodnjo vključitev zasebnih investitorjev v tovrstne projekte. Kot smo ugotavljali na Inštitutu za ekonomska raziskovanja, ki smo sodelovali pri pripravi operativnega okvira za implementacijo modela SIB v Sloveniji, je namreč interes in vključevanje zasebnih investitorjev ključnega pomena. Zato mogoče ni presenetljivo, da do danes, več kot 3 leta po zaključku našega projekta in priprave predlogov za pilotne SIB-e, v Sloveniji še ni prišlo do poskusa uporabe SIB-a, saj se je zataknilo prav na področju financiranja, ker ni bilo mogoče najti ustreznih zasebnih investitorjev.

Za podroben pregled SIB-ov smo zato izbrali Francijo. Prvi SIB je bil strukturiran v Franciji leta 2016. Projekt je vodil Adie, priznано združenje javnih služb, ki pomaga posameznikom, ki nimajo dostopa do trga dela ali bančnega sistema, da ustanovijo podjetje in s tem ustvarijo lastno službo, kar podpirajo z izdajo mikro posojil. Cilj projekta je bil razširiti njihove programe poklicnega vključevanja na podeželska območja. Na strani financiranja oziroma vlogo investitorja je prevzela banka BNP Paribas, ki je imela dvojno vlogo v SIB-u. Na eni strani je opravila vlogo posrednika, ki navadno strukturira projekt, usklajuje razprave in ustvarja prilagojen produkt za spodbujanje družbenega učinka, po drugi strani pa prevzela pri tem projektu tudi vlogo investitorja (iiLab, 2020). BNP Paribas je tako z aktivno vlogo pri razvoju in implementaciji prvega SIB-a v Franciji jasno potrdila svojo namero, da postane vodilna banka na področju socialnega podjetništva in tudi SIB-ov.

Za razvoj SIB-ov, tako v Franciji kot tudi širše v Evropi, je BNP Paribas z Evropskim investicijskim skladom (EIF) ustanovila BNP Paribas evropski SIB sklad. Sklad je nastal na pobudo EIF v želji, da bi nadgradil strokovno znanje BNP Paribasa pri strukturiranju SIB-ov. Sklenjen sporazum o sovlaganjih organizacijama omogoča, da skupaj in za enake zaveze vlagata v SIB-e, ki jih znotraj Evropske unije strukturira BNP Paribas. Ta sporazum o sovlaganju, ki se izvaja v okviru Junckerjevega načrta ali EFSI (Evropskega sklada za strateške naložbe), predstavlja priložnost za Evropsko unijo, da izpolni svoje poslanstvo glede izboljšanja dostopa do financiranja za različne organizacije in podjetja, da bi podprla razvoj socialne ekonomije in navsezadnje tudi mobilizirala financiranje s kataliziranjem zasebnega kapitala. Za upravljanje SIB-ov je BNP Paribas izbral hčerinsko družbo BNP Paribas Asset Management, ki ima dolgoročno strokovno znanje na področju



merjenja učinka in solidarnostnih skladov, z več kot 2,3 milijarde EUR sredstev v upravljanju (konec leta 2019).

Do leta 2020 je BNP Paribas strukturirala ali sostrukturirala 9 SIB-ov v Franciji in Združenih državah Amerike. Skupna vrednost podpisanih pogodb je znašala 28 milijonov EUR, od tega je v omenjene SIB-e vložila približno 8 milijonov EUR. EIF sodeluje pri razvoju SIB-ov od leta 2015, začel je v Združenem kraljestvu, ki predstavlja najbolj zrel trg za SIB-e, nato pa je prispeval k strukturiranju in investiranju v dva največja SIB-a v Evropski uniji (Koto SIB na Finskem in SIB Joining Forces na Nizozemskem). Skupno je EIF v SIB-e do leta 2020 vložil več kot 26 milijonov EUR.

Tri leta po ustanovitvi prvega sklada je BNP Paribas ustanovil drugi sklad, BNP Paribas European Impact Bonds Fund 2. Cilj novega sklada s ciljno vrednostjo 70 milijonov EUR je okrepiti razvoj trga SIB-ov v Evropski uniji. Pri tem so moči združili trije strateški vlagatelji: Banque des Territoires, ki je del Groupe Caisse des Dépôts, EIF in BNP Paribas Cardif, hčerinska družbe skupine, zadolžena za zavarovanje. Banque des Territoires je banka, ki sodeluje pri SIB-ih v Franciji od njihovega prvega nastanka leta 2016, EIF spet zagotavlja podporo razvoju SIB-ov v drugih evropskih državah, medtem ko si je BNP Paribas Cardif, z močno lokalno mrežo, zadala optimistične cilje glede promocije in izvedbe investicij z učinkom na terenu v Franciji.

Novi sklad naj bi na podlagi strokovnega znanja in virov zasebnih investitorjev, ki želi ustvarjati družbeni učinek, uvedel naložbeno strategijo, usmerjeno v spodbujanje rešitev, ki obravnavajo aktualne pereče družbene potrebe in okoljske izzive, zlasti pravični prehod. V Franciji bo financiral projekte, ki sta jih odobrila ministrstvo za delo, zaposlovanje in vključevanje, gospodarstvo in finance ter Francoska agencija za okolje in upravljanje z energijo (ADEME), na ključnih področjih, kot so poklicno vključevanje prikrajšanih mladih, ponovno vključevanje nekdanjih zapornikov ali invalidov v družbo, krožno gospodarstvo in preprečevanje nastajanja živilskih odpadkov.

Do leta 2023 je novoustanovljeni sklad podprl 10 projektov, s katerimi med drugim:

- pomaga več kot 1.500 beguncem, ranljivim mladim in invalidom pri iskanju trajne zaposlitve ali usposabljanju za pridobitev kvalifikacije,

- želi preprečiti več kot 16.000 ton emisij CO₂,
- ponovno uporabiti več kot 5.000 ton odpadkov.

Od leta 2016 je bilo s sredstvi omenjenih skladov BNP Paribas v Evropi podpisanih in izvedenih skupno 17 SIB-ov v skupnem znesku 51 milijonov EUR. BNP Paribas je v te SIB-e vložil skoraj 22 milijonov EUR. Verjetno najpomembnejši rezultat teh iniciativ je aktivacija zasebnega kapitala in uvajanje inovacij tudi na področje izvajanja socialnih storitev oziroma naslavljanja družbenih izzivov, nekatere inovacije teh projektov pa so že spodbudile spremembe tudi pri javnih politikah oziroma ukrepih.

2.4.5 Sklad za razvoj nevladnih organizacij v Sloveniji

Primer posebnega finančnega mehanizma smo našli tudi v Sloveniji. Gre za Sklad za razvoj nevladnih organizacij (NVO), ki ga upravlja Ministrstvo za javno upravo. Sklad zagotavlja možnosti financiranja za NVO preko proračunskega sklada za razvoj NVO, ki je bil ustanovljen leta 2018 po 28. členu Zakona o nevladnih organizacijah (ZNOrg, 2018), vzpostavljen pa leta 2019. Sklad, ustanovljen za nedoločen čas, ki predstavlja sistemski vir financiranja NVO, je bil ustanovljen z namenom vzpostavitve dolgoročnega financiranja NVO ter izvajanja ciljnega, učinkovitega in preglednega financiranja ter za profesionalizacijo NVO. Sklad je namenjen financiranju projektov in programov NVO, horizontalnih mrež in regionalnih stičišč kot subjektov podpornega okolja, namenjenih spodbujanju razvoja NVO.

Vir financiranja Sklada za razvoj NVO je preostanek dohodnine oziroma tista sredstva dohodnine (do 1 %), ki jih davčni zavezanci niso namenili za financiranje upravičencev do donacij, kot so politične stranke, šole in vrtci, reprezentativni sindikati, registrirane cerkve ter druge verske skupnosti. Skladno z Zakonom o nevladnih organizacijah (ZNOrg) so lahko vir financiranja sklada tudi druga sredstva, če tako določa zakon, mednarodna pogodba ali če tako odloči donator. Sredstva dohodnine se prenesejo na Sklad ob začetku leta, upoštevajoč vse odločbe o odmeri dohodnine, ki so postale dokončne v preteklem letu. Po podatkih Ministrstva za finance in Ministrstva za javno upravo je bilo v letu 2024 Skladu za razvoj NVO dodeljenih več kot 11,5 milijona EUR preostanka sredstev dohodnine, ki jih davčni zavezanci niso namenili upravičencem do donacij. Ker gre za preostanek sredstev dohodnine, je višino donacij, namenjenih NVO, težko



predvideti. Glede na pretekla leta pa je vseeno moč zaznati vsakoletno rast vrednosti sredstev, ki jih letno prejme Sklad. K povečanju vrednosti sredstev je prispevalo več dejavnikov, omeniti velja dvig deleža odmerjene dohodnine, namenjene za donacije, z 0,5 % na 1 %, raste pa tudi osnova oziroma vrednost pobrane dohodnine. Trend rasti se tako pričakuje tudi v prihodnjih letih.

Sredstva Sklada se potem NVO dodeljujejo na podlagi javnih razpisov in javnih pozivov najmanj enkrat letno, ki jih po predhodnem posvetovanju s Svetom Vlade RS za spodbujanje razvoja prostovoljstva, prostovoljskih in NVO pripravi Ministrstvo za javno upravo. Tako o porabi sredstev odloča Ministrstvo za javno upravo v skladu s prioritetami, ki jih določi v sodelovanju z NVO in ministrstvi (MJU, 2018). Čeprav javni razpisi in pozivi, ki jih financira Sklad za razvoj NVO, niso posebej namenjeni socialnim podjetjem, je v 2. členu ZNOrg določeno s pogoji nepridobitnosti, neprofitnosti in neodvisnosti, da so do sredstev upravičena socialna podjetja, ki delujejo kot NVO.

Tipični javni razpisi in pozivi, financirani preko Sklada za razvoj NVO, običajno zajemajo štiri tematska področja:

1. podporno okolje,
2. regionalna stičišča,
3. mreženje (sofinanciranje mednarodnih projektov),
4. specifične potrebe NVO.

Pri prvih dveh kategorijah se sredstva večinoma namenjajo za pokrivanje plač zaposlenih ter organizacijo delovanja podpornih okolij in regionalnih stičišč, pri čemer ta sredstva niso namenjena razdeljevanju naprej drugim NVO. Tretja kategorija se osredotoča na sofinanciranje večjih NVO, ki sodelujejo v mednarodnem sodelovanju – mreženju. S pomočjo teh razpisov Sklad organizacijam krije del sredstev, ki jih morajo organizacije zagotoviti iz domačih virov pri evropskih projektih (sofinanciranje). Zadnja kategorija razpisov ali pozivov se nanaša na neposredne potrebe NVO. Primera takega financiranja v preteklosti sta bili digitalizacija NVO, v okviru katere so organizacije vzpostavile spletne strani, aplikacije in mreže, ter financiranje mentorjev za prostovoljce, s ciljem privabiti in zadržati prostovoljce ter zagotoviti kakovostno organizirano ter trajnostno naravnano prostovoljstvo.

Število prijav na javne razpise in pozive, ki jih financira Sklad, skozi leta narašča. Konkurenca se je ustvarila že na javnih razpisih za regionalna stičišča. K večjemu zanimanju za tovrstne javne razpise je verjetno prispevala tudi uvedba novega mehanizma – predplačila. Z uvedbo možnosti predplačila se je način financiranja obrnil močno v prid upravičencev oziroma Sklad dejansko poskrbi za njihovo financiranje. Pred uvedbo predplačil so upravičenci sredstva običajno prejeli šele po realizaciji za že izvedene aktivnosti. Sedaj se vsi upravičenci poslužujejo predplačil, kar omogoča nemoteno delovanje tudi tistim organizacijam, ki nimajo zadostnih lastnih ali drugih sredstev za financiranje dejavnosti, zlasti v začetnih fazah. Da se prepreči neuporaba sredstev in nepotrebno vračanje zneskov predplačil, so ta omejena na določeno obdobje, na primer tri mesece, in so zato manjše vrednosti. Poleg tega je uvedeno pravilo, da zadnjih 10 % sredstev ne more biti izplačanih kot predplačilo. Ta pristop zahteva tudi sprotno spremljanje in poročanje upravičencev o porabi sredstev.



3 METODOLOŠKI PRISTOP

V okviru analize financiranja slovenskih zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije smo uporabili različne metodološke pristope in analize ter uporabili različne vrste podatkov. Začeli smo z namizno analizo sekundarnih virov, v okviru katere smo pregledali relevantne dokumente in poročila OECD in Evropske komisije ter nacionalne (strateške) dokumente in zakone. Potem smo izdelali finančno in statistično analizo, v okviru katerih smo uporabili finančne podatke oziroma podatke iz letnih poročil zadrug in socialnih podjetij. O povpraševanju po virih financiranja, finančni vrzeli in možnih načinih naslavljanja izzivov, povezanih s financiranjem, sklepamo tudi na podlagi analize primarnih podatkov, ki smo jih za potrebe te analize pridobili z izvedbo spletne ankete. Z namenom verifikacije in dopolnjevanja ugotovitev naših analiz smo izvedli delavnico s predstavniki zadrug in socialnih podjetij ter pol-strukturirane intervjuje s predstavniki ponudnikov virov financiranja.

3.1 SEKUNDARNI VIRI IN NAMIZNA ANALIZA

Pregled razvoja zadružništva, socialnega podjetništva in socialne ekonomije v Sloveniji, pravnega okvira, kot tudi njihovega financiranja, temelji na namizni analizi. V okviru namizne analize smo uporabili sekundarne vire v obliki relevantnih dokumentov in poročil OECD in Evropske komisije ter nacionalne (strateške) dokumente in zakone:

- Spodbujanje socialnega podjetništva in razvoj socialnih podjetij v Sloveniji (OECD, 2022),
- Socialna podjetja in njihovi ekosistemi v Evropi – za Slovenijo (Evropska komisija, 2019),
- Socialna podjetja in njihovi ekosistemi v Evropi: Primerjalno sintezno poročilo (Evropska komisija, 2020),
- Nacionalna Strategija razvoja nevladnih organizacij in prostovoljstva do leta 2023 (MJU, 2018),
- Poročilo Ministrstva za javno upravo o izvajanju Strategije razvoja nevladnih organizacij in prostovoljstva do leta 2023 za obdobje od leta 2018 do konca leta 2020 (MJU, 2020),
- Strategija razvoja socialne ekonomije 2022–2032 (osnutek) (Svet za socialno ekonomijo, 2022),



- Zakon o zadrugah (ZZad, 1992),
- Zakon o socialnem podjetništvu (ZSocP, 2011),
- Zakon o nevladnih organizacijah (ZNOrg),
- Zakon o zaposlitveni rehabilitaciji in zaposlovanju invalidov (ZZRZI, 2004).

Poleg navedenih virov smo uporabili tudi že izdelane analize in študije na omenjenem področju, to so:

- Aplikativna analiza stanja na področju socialne ekonomije v Sloveniji (CAAP, 2018),
- Analiza socialnega podjetništva v Sloveniji (SENS Network, brez datuma),
- Lokalna in regionalna analiza potreb po podpori in spodbujanju mreženja socialnih podjetij v Sloveniji (Šporar in drugi., 2018).

3.2 FINANČNI PODATKI IN FINANČNA TER STATISTIČNA ANALIZA

Po izvedeni namizni analizi smo izdelali finančno in statistično analizo, v okviru katere smo uporabili finančne podatke oziroma podatke iz letnih poročil zadrug in socialnih podjetij. Socialna ekonomija v Sloveniji predstavlja sicer širše definirano populacijo organizacij in je ne moremo enačiti s sektorjem socialnih podjetij, vendar jo je izven nabora socialnih podjetij nemogoče identificirati, saj ne obstaja evidenca (tako kot evidenca socialnih podjetij), iz katere bi bilo mogoče njene organizacije enoznačno identificirati.

S finančno in statistično analizo finančnih podatkov smo želeli dobiti poglobljen vpogled v značilnosti zadrug in socialnih podjetij in njihove načine financiranja, poleg tega pa zagotoviti podlage, na katerih je mogoče sklepati o ustreznosti ponudbe virov financiranja. Ponudba virov financiranja mora namreč izhajati tako iz potreb kot tudi iz značilnosti organizacij, katerim je namenjena. Finančni podatki in finančna ter statistična analiza so predstavljali tudi izhodišče za ocenjevanje finančne vrzeli.

V okviru finančne in statistične analize finančnih podatkov smo najprej pridobili in uredili podatke.⁴ Finančni podatki iz letnih poročil zadrug in socialnih podjetij

⁴ Finančne podatke so nam za izvedbo te analize zagotovili na Ministrstvu za gospodarstvo, turizem in šport.

so na voljo v podatkovni bazi AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil. Podatki vključujejo poleg splošnih registrskih podatkov organizacij, kot so firma, sedež, dejavnost ipd., tudi podatke iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida ter podatek o številu zaposlenih. V analizi smo naslovili obdobje 2018–22. V podatkovni bazi AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil je 397 zadrug (podatek za leto 2022). Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport nam je za potrebe izdelave te analize zagotovilo še podatke za 270 organizacij s statusom socialnega podjetja (tudi ta podatek se nanaša na leto 2022). V okviru finančne in statistične analize smo izračunali različne finančne kazalce – agregatne in srednje vrednosti. Analizirali smo vrednosti in porazdelitve vrednosti finančnih kazalcev ter njihovo gibanje v času.

3.3 ANKETA IN STATISTIČNA ANALIZA KVALITATIVNIH PODATKOV

O povpraševanju po virih financiranja, ponudbi in finančni vrzeli ter možnih načinih naslavljanja izzivov, povezanih s financiranjem zadrug in socialnih podjetij, sklepamo tudi na podlagi analize podatkov, ki smo jih za potrebe te analize pridobili z izvedbo spletne ankete. Anketa se je izvajala v marcu in aprilu 2024. V okviru spletne ankete smo naslovili celotno populacijo zadrug in socialnih podjetij, skupaj 455 zadrug in 267 socialnih podjetij (nekatero med njimi so vključene v oba vzorca, to so zadruge, ki imajo status socialnega podjetja)⁵. Organizacijam smo povezavo do spletnega vprašalnika poslali po navadni pošti oziroma tistim, ki so imeli naslov e-pošte javno objavljen, po elektronski pošti. Kasneje smo organizacije po elektronski pošti in telefonu dodatno pozvali in prosili za sodelovanje v anketi. Tako smo pridobili 70 izpolnjenih anketnih vprašalnikov, kar predstavlja nekaj manj kot 10-odstotno stopnjo odziva. Tako kot smo že ugotavljali v okviru ankete, ki smo jo izvajali v okviru raziskovalnega projekta »Izdelava aplikativnega modela za merjenje družbenih učinkov socialnih podjetij«, v okviru katerega smo ravno tako izvajali anketo med socialnimi podjetji, se je treba zavedati, da približno polovica podjetij iz Evidence socialnih podjetij ni aktivna. Podobno stanje je tudi pri zadrugah. Tako je mogoče zaključiti,

⁵ Iz vzorca zadrug smo izločili zadruge v likvidaciji ali stečaju.



da je stopnja odziva višja, ki jo navajamo na podlagi izračuna z upoštevanjem celotnega števila organizacij.⁶

Z anketo in statistično analizo predvsem kvalitativnih podatkov smo želeli dopolniti ugotovitve finančne analize, v okviru katere uporabljamo kvantitativne podatke, in dodatno osvetliti značilnosti zadrug in socialnih podjetij, njihove potrebe in zmožnosti ter težave pri pridobivanju virov financiranja. Z anketnim vprašalnikom, ki je prikazan v prilogi, smo zadruge in socialna podjetja med drugim vprašali o njihovi profitni usmerjenosti, pomenu različnih vrst učinkov, kot so finančni, družbeni in okoljski, organiziranosti in izvajanju finančne funkcije v organizaciji ipd. V okviru obstoječih virov financiranja smo želeli ugotoviti, kakšen pomen organizacije pripisujejo razpoložljivosti ustreznih virov financiranja za razvoj in uspešnost organizacije, kako ocenjujejo dostopnost do virov financiranja, kako uspešna so pri pridobivanju virov financiranja, kaj so razlogi za neuspeh ipd. V okviru zelenih virov financiranja smo ugotavljali, katere vire financiranja pogrešajo, kako bi bilo mogoče naslavljanje izzive nezadostne in neustrezne ponudbe virov financiranja za zadruge in druge organizacije socialne ekonomije ter kakšna je pripravljenost sofinanciranja potencialnih finančnih mehanizmov, ki bi se zanje lahko oblikovali.

Odgovore smo analizirali, tako da smo analizirali porazdelitve in deleže ter povprečne vrednosti, ki smo jih primerjali tudi po različno oblikovanih podvzorcih. Zanimale so nas npr. razlike med zadrugami in socialnimi podjetji in razlike med profitno in neprofitno usmerjenimi organizacijami. Kot so pokazale predhodno izdelane analize, gre pri analizirani populaciji za zelo raznovrstne organizacije, ki imajo tudi zelo različne potrebe po virih financiranja.

3.4 DELAVNICA IN INTERVJUJI IN ANALIZA MNENJ UDELEŽENCEV

Z namenom verifikacije in dopolnjevanja ugotovitev naših analiz smo izvedli delavnico s predstavniki zadrug in socialnih podjetij ter pol-strukturirane intervjuje s predstavniki ponudnikov virov financiranja. Na delavnici, ki smo jo organizirali v aprilu 2024, so svoja mnenja in poglede glede potreb in ustreznosti

⁶ Natančno število je predvsem pri zadrugah težko oceniti, zato tudi ni mogoče natančno oceniti prave stopnje odziva.

razpoložljive ponudbe virov financiranja z nami delili predstavniki naslednjih zadrug (in zvez zadrug): Zadružna zveza Slovenije (s področja kmetijskih zadrug), Zadruga Dobrina (s področja kmetijskih zadrug), Zadruga Zadrugator (s področja stanovanjskih zadrug), Jezikovna zadruga Soglasnik (s področja zadrug ponudnikov storitev), Inštitut za ekonomsko demokracijo in predstavnik družbe Etiketa, tiskarna, d.d. (s področja delavskih zadrug), ter predstavniki naslednjih socialnih podjetij: Center celostne oskrbe, KNOF in Fundacija BiT Planota. Na delavnici so bili prisotni tudi predstavniki resornega ministrstva – Ministrstva za gospodarstvo, turizem in šport. Agenda delavnice je v prilogi.

Pol-strukturirane intervjuje, ki smo jih ravno tako izvedli v aprilu 2024, smo izvedli s predstavniki naslednjih ponudnikov virov financiranja: Slovenski regionalni razvojni sklad, SID banka, NLB, Fund2740, Ministrstvo za javno upravo – Sklad za nevladne organizacije. S ponudniki virov financiranja smo se pogovarjali o njihovih izkušnjah z zadrugami in drugimi organizacijami v socialni ekonomiji ter izzivih, povezanih z zagotavljanjem ponudbe tovrstnim organizacijam. Vprašalnik, ki smo ga uporabljali pri izvedbi intervjuja, je v prilogi.



4 OSNOVNE ZNAČILNOSTI ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI TER OBSTOJEČI NAČINI FINANCIRANJA

Slovenija ima dolgo tradicijo zadružništva, nekoliko manj razvita pa je v Sloveniji socialna ekonomija. Zato najprej analiziramo zgodovinski razvoj omenjenih področij. Zaradi razumevanja potreb zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji po virih financiranja potem analiziramo pravne okvire in osnovne značilnosti organizacij, ki delujejo na tem področju. Analiziramo tudi obstoječe načine financiranja in omejitve, s katerimi se srečujejo te organizacije pri financiranju ter identificiramo že predlagane rešitve in ukrepe.

4.1 RAZVOJ ZADRUŽNIŠTVA, SOCIALNEGA PODJETNIŠTVA IN SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI

Uvedbo prvega zakona o zadrugah v Sloveniji leta 1873 lahko razumemo kot dokaz o bogati zgodovini zadružništva pri nas. Ta zakon je uspešno združil načela ekonomske varnosti, družbene svobode, državljskega in političnega udejstvovanja. Že pred prvo svetovno vojno je v Sloveniji obstajala obsežna mreža združenj, zadrug, dobredelnih organizacij in sindikatov. Zadruge in združenja so igrali ključno vlogo pri zagotavljanju javnih dobrin in storitev vse do konca druge svetovne vojne (razen neformalnega sektorja), ko je bilo v državi aktivnih okoli 6.000 zadrug in 1.600 društev. V obdobju po drugi svetovni vojni je bila z vzpostavitvijo jugoslovanskega socialističnega režima ta tradicija skupnostnega delovanja in socialne odgovornosti prekinjena. Večina dejavnosti se je preneslo na tako imenovane družbeno-politične organizacije, pri čemer so se številna društva vključila v javni sektor, skladi pa so bili nacionalizirani ali pa so prenehali obstajati. V šestdesetih letih 20. stoletja je Slovenija razvila posebno tradicijo zaposlovanja in podpore invalidom, ki traja še danes.

Z novo zakonodajo o društvih, sprejeto leta 1974 v okviru širše reforme, je ponovno vzcvetel razvoj civilnodružbenih organizacij. Ta trend se je nadaljeval v obdobju med letoma 1975 in 1985, še posebej pa po osamosvojitvi Slovenije leta 1991, ki je prinesla pomembne politične spremembe in ohranitev obsega socialnovarstvenih storitev ter nespremenjenega števila zaposlenih v javnih storitvah. Devetdeseta leta 20. stoletja so prinesla znatno zmanjšanje državnega



nadzora nad civilnodružbenimi organizacijami in novo zakonodajo za zadruge, ustanove in zavode, vključno z uvedbo zaposlitvenih centrov v zgodnjem 21. stoletju.

Vstop Slovenije v EU leta 2004 in spodbujanje socialnih podjetij v EU v zadnjih letih (od leta 2011 naprej) je prineslo nov zagon in politično podporo razvoju sektorja v Sloveniji. Pojem socialno podjetje je bil prvič uporabljen leta 2009, ko so se začeli pilotni projekti Evropskega socialnega sklada (ESS) za podporo razvoju socialnih podjetij. Zlasti finančna in gospodarska kriza leta 2008 je poudarila pomen socialnih podjetij kot sredstva za reševanje ključnih gospodarskih in družbenih izzivov, kot je brezposelnost, ter spodbujala regionalni razvoj. Od takrat narašča zanimanje za socialna podjetja in prav tako njihove dejavnosti, čeprav njihova teža v slovenskem gospodarstvu ostaja skromna. Zakon o socialnem podjetništvu (ZSocP), sprejet leta 2011 in kasneje spremenjen leta 2018, je dodatno okrepil definicijo socialne ekonomije, dodatno so bili vključeni deležniki z različnimi pravno-organizacijskimi oblikami in izboljšal se je dostop do trga javnih naročil za socialna podjetja.

4.2 PRAVNI OKVIR

Pravni okvir, ki določa delovanje zadrug, je enovit in enostaven, bistveno bolj razdrobljen in širok pa je pravni okvir, ki naslavlja delovanje organizacij v socialni ekonomiji oziroma socialnih podjetij. Slednji ponuja širok nabor pravnih oblik in statusov za organizacije, ki želijo delovati kot socialna podjetja v Sloveniji. Uvedba statusa socialnega podjetja z Zakonom o socialnem podjetništvu leta 2011 je sicer prispevala k večji politični pozornosti, vendar je bila uvedba tega statusa izvedena brez zadostnega upoštevanja že obstoječih oblik in statusov, kar je privedlo do razdrobljenosti pravnega okolja in nedoslednosti v podpornih mehanizmih. Pravno-organizacijske oblike, ki jih lahko uporabljajo socialna podjetja, vključujejo društva, zadruge, ustanove, družbe z omejeno odgovornostjo in zavode, ki prvotno niso bili zasnovani posebej za socialna podjetja, a so jih kljub temu pogosto uporabljale organizacije s socialno usmeritvijo. Statusi, kot so invalidska podjetja in zaposlitveni centri, opredeljeni v Zakonu o zaposlitveni rehabilitaciji in zaposlovanju invalidov (ZZRZI), so zasnovani za spodbujanje vključevanja invalidov na trg dela nad zakonsko določenimi zahtevami, medtem ko status nevladne organizacije (v nadaljevanju NVO) v javnem interesu skladno z Zakonom

o nevladnih organizacijah (ZNOrg) priznava usmerjenost organizacij k doseganju ciljev v javnem interesu, kar je skladno s konceptom socialnega podjetja.

Pravno, davčno in podporno okolje tako ostaja močno razdrobljeno, z različnimi ministrstvi, odgovornimi za različne pravno-organizacijske oblike subjektov, ki delujejo kot socialna podjetja, kar otežuje delovanje v okolju. Pristojnost za socialna podjetja je bila prenesena z Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti na Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport, s ciljem krepitve poslovne usmerjenosti socialnih podjetij. Vendar pa je odgovornost za subjekte, ki jih je mogoče šteti za socialna podjetja, v praksi razpršena med različna ministrstva glede na njihovo pravno obliko in status: *de iure* socialna podjetja⁷ in običajna podjetja so v pristojnosti Ministrstva za gospodarstvo, turizem in šport; zadruga so v pristojnosti Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano; NVO so v pristojnosti Ministrstva za javno upravo; invalidska podjetja in zaposlitveni centri pa so v pristojnosti Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti.

Sprememba Zakona o socialnem podjetništvu (ZSocP) iz leta 2018 je tako privedla do preoblikovanja Sveta za socialno podjetništvo v Svet za socialno ekonomijo, katerega sestava je bila razširjena za boljše usklajevanje politik in strategij na področju socialne ekonomije. Svet za socialno ekonomijo sestavljajo: minister, pristojen za gospodarstvo, ki opravlja funkcijo predsednika sveta, deset predstavnikov vlade z ustreznih ministrstev in enega predstavnika iz kabineta predsednika vlade, po dva predstavnika socialnih podjetij, zadrug in socialnih partnerjev ter po en predstavnik invalidskih podjetij, zaposlitvenih centrov, reprezentativnih združenj lokalnih skupnosti ter strokovnih organizacij s področja socialne ekonomije na predlog organizacij civilne družbe. Ena izmed ključnih nalog Sveta je priprava desetletne Strategije razvoja socialne ekonomije. Tako je Svet na podlagi osnutka besedila strategije, ki ga je oblikovalo Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport, pripravil osnutek Strategije razvoja socialne ekonomije za obdobje 2022–2032 (Svet za socialno ekonomijo, 2022). Osnutek strategije vključuje temeljne elemente, ki jih določa Zakon o socialnem podjetništvu (ZSocP), in izhaja iz ugotovitev analiz ekosistema socialne ekonomije in socialnega podjetništva v Sloveniji.

⁷ *De iure* socialna podjetja so tista, ki so pravno priznana s posebej oblikovanimi ad hoc pravnimi oblikami in statusi (povzeto po Evropska komisija, 2020, v OECD, 2022).



Nov izziv je prinesla sprememba zakona iz leta 2018 z vnosom popolnoma nepridobitnega delovanja socialnega podjetja. Kljub temu, da je bil namen spremembe okrepiti podjetniško razsežnost socialnih podjetij, je uvedena sprememba odvrnila številne zadrugе in invalidska podjetja, ki so običajno najbolj podjetno orientirana, od tega, da bi se registrirala kot socialna podjetja. Po drugi strani pa je bila ta sprememba edini možni način, da se NVO s statusom prostovoljne organizacije omogoči, da zaprosijo za pridobitev statusa socialnega podjetja.

4.3 OSNOVNE ZNAČILNOSTI ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ⁸

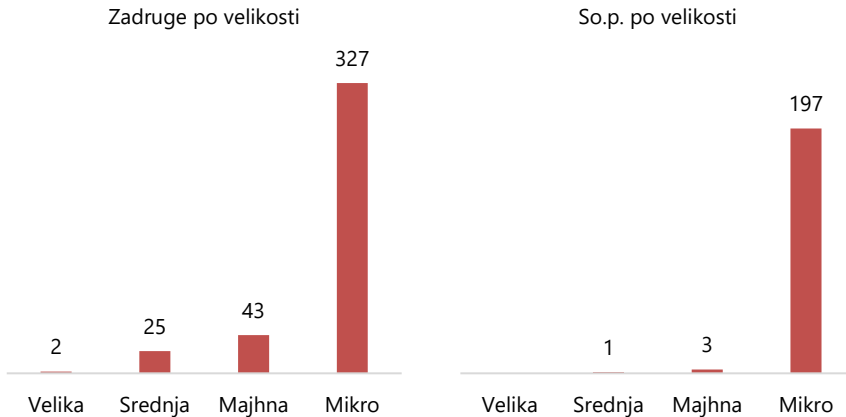
Zadruga je organizacija, ki deluje v korist svojih članov. Osnovni namen zadrug ni ustvarjanje dobička, ampak pospeševati gospodarske koristi in razvijati gospodarske ali družbene dejavnosti svojih članov ter na ta način ustvarjati dodano vrednost. Temelji na prostovoljnem pristopu, svobodnem izstopu, enakopravnem sodelovanju in upravljanju članov (Zakon o zadrugah (ZZad), 2009), 1. člen). Socialno podjetje se od klasičnega podjetja razlikuje po namenu ustanovitve. Medtem ko je glavni namen ustanovitve klasičnega podjetja pridobivanje dobička, je ključni namen ustanovitve socialnega podjetja trajno opravljanje dejavnosti, ki ima pozitivne družbene učinke v skladu z načeli socialnega podjetništva – nepridobitnost, enakopravnost in prostovoljnost (Zakon o socialnem podjetništvu (ZSocP), 2011), 3. člen).

Finančna analiza zadrug in socialnih podjetij pokaže, da gre tako pri zadrugah, še bolj pa socialnih podjetjih, v večjem deležu za mikro organizacije. Polovica zadrug in polovica socialnih podjetij v letu 2022 nima nobenega zaposlenega, 10 % največjih zadrug in 10 % največjih socialnih podjetij pa ima komaj več kot 9 oziroma več kot 6 zaposlenih. Podobne so ugotovitve, če analiziramo porazdelitev prihodkov od prodaje teh organizacij. Polovica zadrug je v letu 2022 ustvarila manj kot 14 tisoč EUR prihodkov od prodaje, polovica socialnih podjetij pa manj kot 11 tisoč EUR. 10 % po ustvarjenih prihodkih od prodaje največjih socialnih

⁸ Kot že omenjeno v prejšnjem poglavju, predstavlja socialna ekonomija v Sloveniji sicer širše definirano populacijo organizacij in je ne moremo enačiti s sektorjem socialnih podjetij, vendar jo je izven nabora socialnih podjetij nemogoče identificirati, saj ne obstaja evidenca (tako kot evidenca socialnih podjetij), iz katere bi bilo mogoče njene organizacije enoznačno identificirati. Zato je analiza v nadaljevanju v delu socialne ekonomije omejena na socialna podjetja.

podjetij ustvari več kot 236 tisoč EUR prihodkov od prodaje, nekoliko višji so prihodki od prodaje največjih zadrug, pri katerih ugotovljamo, da 10 % največjih zadrug ustvari več kot 4,3 milijona EUR prihodkov od prodaje.

Slika 4.1: Zadruga in socialna podjetja po velikostnih razredih organizacij v letu 2022⁹



Vir: AJ PES – Podatkovna zbirka letnih poročil, lastni izračuni.

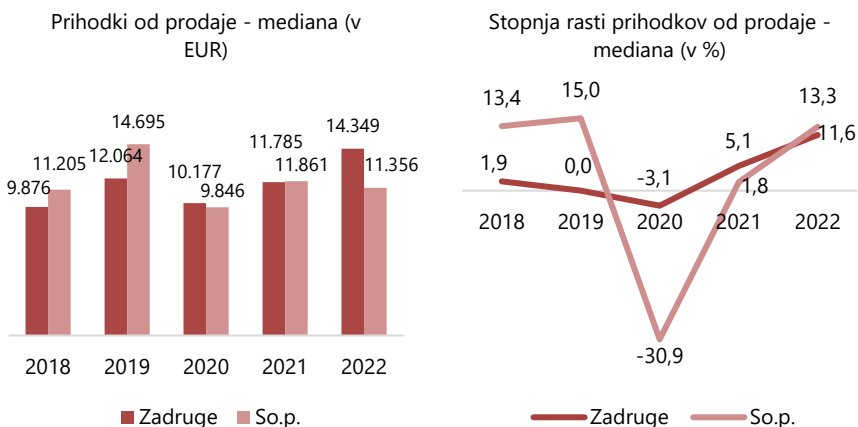
Obseg poslovanja, merjen z ustvarjenimi prihodki od prodaje (mediana), je v socialnih podjetjih v obdobju 2018–22 zelo nihal, in je v letu 2022 skoraj enak kot v letu 2018. V letih 2018 in 2019 je obseg poslovanja v socialnih podjetjih raste, celo hitreje kot v zadrugah, vendar se je v letu 2020, ki ga je zaznamovala pandemija COVID-19, zgodil velik upad, ki ga socialna podjetja kljub ponovni oživitvi rasti v letih 2021 in 2022 niso uspela nadomestiti. Zadruga rastejo sicer počasneje, vendar je bil upad prihodkov od prodaje znatno manjši v letu 2020. Prihodki od prodaje (mediana) so tako v zadrugah v letu 2022 visoko nad vrednostjo iz leta 2018.¹⁰

⁹ Za društva podatek o velikosti ni na voljo, zato jih ni mogoče analizirati z vidika velikostnih razredov in jih v vzorcu socialnih podjetij nismo upoštevali.

¹⁰ Bolj obširna in podrobna analiza osnovnih značilnosti zadrug in socialnih podjetij je v prilogi.



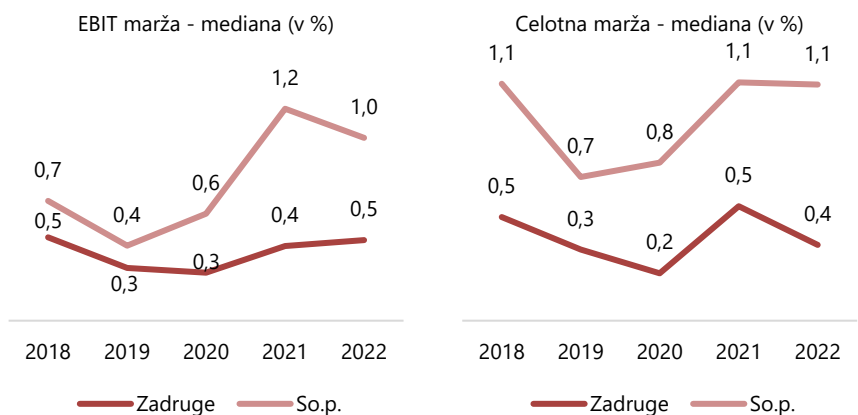
Slika 4.2: Prihodki od prodaje in rast prihodkov od prodaje (medianske vrednosti) v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22



Vir: AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil, lastni izračuni.

Tako zadruge kot socialna podjetja so v obdobju 2018–22, z izjemo leta 2018, poslovala pozitivno, pri čemer ugotavljamo, da je poslovanje socialnih podjetij bolj profitabilno kot poslovanje zadrug. Medianska vrednost celotne marže se v socialnih podjetjih giblje okrog 1 %, približno pol odstotne točke nižja pa je celotna marža v zadrugah.

Slika 4.3: EBIT marža – mediana in celotna marža – mediana v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22



Vir: AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil, lastni izračuni.

4.4 OBSTOJEČI NAČINI FINANCIRANJA ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ

Financiranje zadrug in socialnih podjetij so pred nami raziskovali tudi drugi raziskovalci. Ugotavljajo, da so najbolj pogosto uporabljeni viri financiranja socialnih podjetij lastna sredstva oziroma notranji viri financiranja, nepovratna sredstva ali običajna posojila poslovnih bank, za katera je podjetnik osebno odgovoren. Rezultati izvedene ankete med organizacijami socialne ekonomije iz Pomurske in Podravske regije (SENS Network, brez datuma) so pokazali, da so v letu 2018 te organizacije daleč največ prihodkov ustvarile preko pridobitne dejavnosti. Sledijo prihodki, ki so jih organizacije ustvarile preko sredstev EU, preko javnega državnega financiranja, preko zasebnega financiranja v obliki donacij in sponzorstev ter preko javnega financiranja s strani občin. Najmanj prihodkov so organizacije ustvarile s članarinami članov. Podobne zaključke lahko povzamemo tudi na podlag študije primerov v okviru nacionalnega poročila Evropske komisije o socialnem podjetništvu (Evropska komisija, 2019). V študiji so namreč ugotovili, da se socialna podjetja večinoma zanašajo na svojo tržno dejavnost oziroma notranje vire financiranja. Prav tako so v veliki meri odvisna od javnih virov financiranja, *de iure* socialna podjetja še nekoliko bolj kot tista, ki so bila ustanovljena kot *de facto* socialna podjetja.¹¹ To je morda posledica dodatnega vira javnega financiranja, ki je na voljo ob pridobitvi statusa socialnega podjetja. Ista študija navaja tudi, da donacije niso dobro razvit vir financiranja za socialna podjetja, saj sistem davčnih olajšav ne spodbuja posebej donatorjev, medtem ko sponzorstva postajajo vse pogostejša, predvsem pri športnih organizacijah.

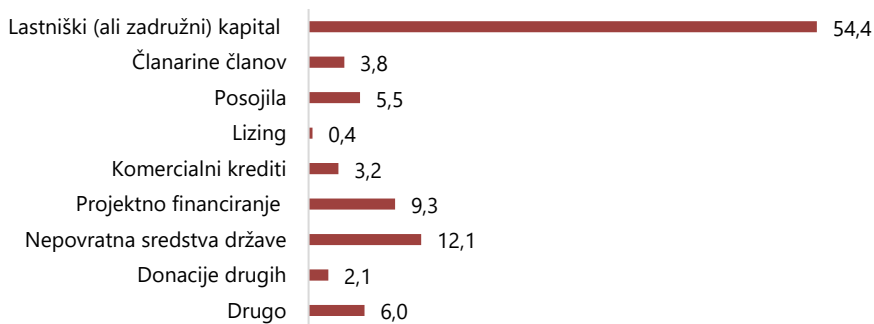
Podobne so ugotovitve naše analize, v kateri smo raziskali obstoječe načine financiranja zadrug in socialnih podjetij. V okviru ankete smo najprej zadruga in socialna podjetja vprašali, s katerimi viri so v zadnjih treh letih financirali svoja sredstva oziroma poslovanje, pri čemer so anketiranci 100 % razdelili med različne vire financiranja. Iz anketnih podatkov je moč razbrati, da se večina anketiranih organizacij financira z lastniškim kapitalom ali združenim kapitalom (54,4 %),

¹¹ *De facto* socialna podjetja so tista, ki niso pravno priznana kot taka, vendar izpolnjujejo operativno opredelitev socialnega podjetja, proizvajajo pomembne storitve splošnega pomena in uporabljajo pravno obliko, ki ni posebej zasnovana za socialna podjetja (npr. združenje, zadruga, običajno podjetje) (povzeto po Evropska komisija, 2020, v OECD, 2022).



sledijo nepovratna sredstva države (12,1 %) ter projektno financiranje (9,3 %). Povprečni delež, ki odpade na posojila, znaša le 5,5 %. V še manjši meri se zadruga in socialna podjetja naslanjajo na članarine članov (3,8 %) in komercialne kredite pri dobaviteljih (3,2 %).

Slika 4.4: Obstoječi viri financiranja anketiranih zadrug in socialnih podjetij (povprečni delež posameznega vira financiranja v %)



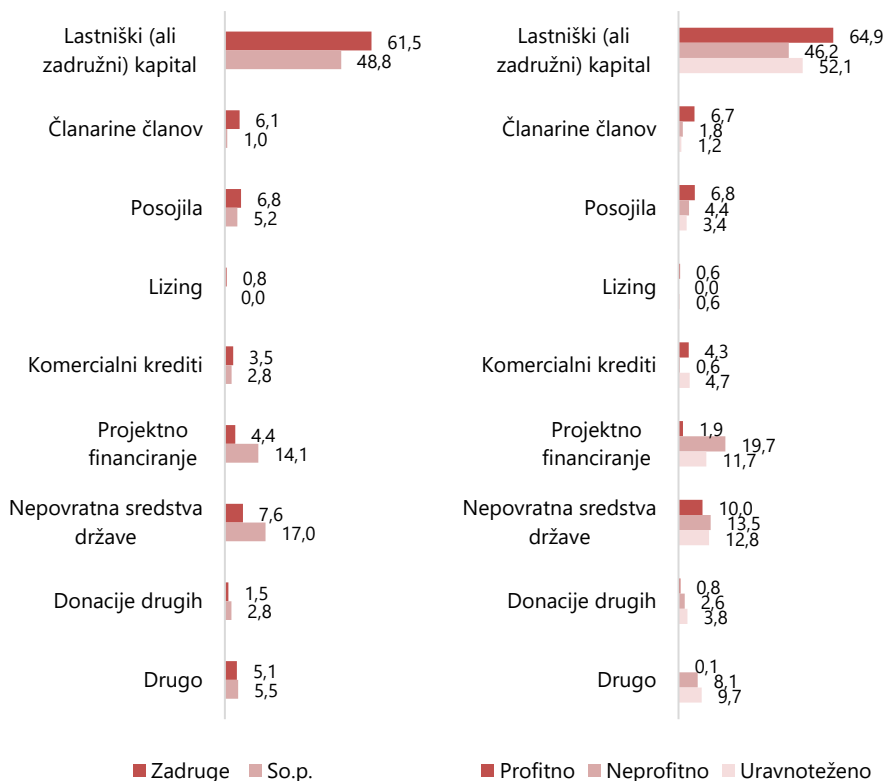
Vir: lastna anketa.

Ko smo analizirali uporabo različnih virov financiranja ločeno v zadrugah in socialnih podjetjih, smo ugotovili, da se zadruga v večji meri kot socialna podjetja financirajo z lastniškim – zadružnim kapitalom (61,5 %), pri čemer vsi preostali viri financiranja predstavljajo manj kot 10 % v strukturi. Od preostalih virov financiranja anketirane zadruga največ uporabljajo nepovratna sredstva države (7,6 %), posojila (6,8 %) ter članarine članov (6,1 %). Tudi za socialna podjetja je v zadnjih treh letih sicer mogoče ugotoviti, da se financirajo v največjem delu z lastniškim kapitalom (48,8 %), sledijo pa nepovratna sredstva države, ki predstavljajo večji delež v strukturi (17,0 %), in projektno financiranje, ki prav tako predstavlja bolj pomemben vir financiranja kot pri zadrugah (14,4 %). Socialna podjetja tako kot zadruga uporabljajo v manjšem obsegu posojila (5,2 %).

Ko smo vzorec analizirali glede na profitno naravnost organizacij, smo ugotovili, da se profitno naravnane organizacije v večji meri kot neprofitno naravnane organizacije in organizacije z uravnoteženo profitno-neprofitno usmeritvijo financirajo z lastniškim kapitalom (64,9 %, za razliko od 46,2 % in 52,1 %) in posojili (6,8 %, za razliko od 4,4 % in 3,4 %). Neprofitno in uravnoteženo naravnane organizacije pa se v večji meri kot profitno naravnane organizacije po

pričakovanih financirajo projektno (19,7 % in 11,7 %, v primerjavi z 1,9 %) in nepovratnimi sredstvi države (13,5 % in 12,8 %, v primerjavi z 10,0 %).

Slika 4.5: Obstoječi viri financiranja anketiranih zadrug in socialnih podjetij (povprečni delež posameznega vira financiranja v %) – podvzorci



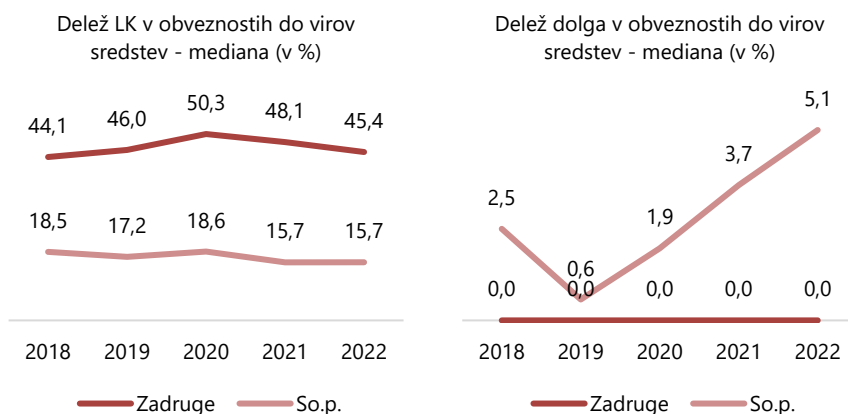
Vir: lastna anketa.

Podobno pokaže tudi analiza finančnih podatkov zadrug in socialnih podjetij. Rezultati pokažejo, da so zadruge bistveno bolj kapitalizirane kot socialna podjetja. Agregatni delež lastniškega kapitala v obveznostih do virov sredstev znaša v zadrugah v letu 2022 47,8 %, medtem ko znaša agregatni delež lastniškega kapitala v socialnih podjetjih le 21,3 %. Medianske vrednosti deleža so v zadrugah med 45 in 50 %, v socialnih podjetjih pa med 15 in 20 %. Drugače pa je pri uporabi dolga – posojil, kjer se pokaže, da je tega več v socialnih podjetjih. Agregatni delež dolga v obveznostih do virov sredstev znaša v socialnih



podjetjih 30,3 % (v letu 2022), medtem ko znaša agregatni delež dolga v zadrugah le 14,3 %. Nekoliko nižje se medianske vrednosti deleža gibljejo tudi pri dolgu.¹²

Slika 4.6: Delež lastniškega kapitala in delež dolga – posojil v obveznostih do virov sredstev v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22



Vir: AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil, lastni izračuni.

Čeprav izgleda, da zadruge in druge organizacije v socialni ekonomiji ne uporabljajo dolga, so tiste organizacije, ki uporabljajo dolg, relativno visoko zadolžene. Kot je razvidno v tabeli v nadaljevanju, znaša delež dolga v obveznostih do virov sredstev pri 75. percentilu že okrog 20 % pri zadrugah in več kot dvakrat toliko pri socialnih podjetjih. Še višji pa je delež dolga pri 90. percentilu.

¹² Bolj obširna in podrobna analiza financiranja zadrug in socialnih podjetij je v prilogi.

Tabela 4.1: Delež dolga – posojil v obveznostih do virov sredstev v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22 (delež v % pri posameznih percentilih)

Zadruge	N	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	369	0,0	0,0	0,0	0,0	20,4	66,6	127,1
2019	369	0,0	0,0	0,0	0,0	21,1	78,8	163,9
2020	363	0,0	0,0	0,0	0,0	19,0	77,9	144,6
2021	363	0,0	0,0	0,0	0,0	19,9	74,0	130,7
2022	353	0,0	0,0	0,0	0,0	20,5	84,7	169,3
So.p.								
2018	244	0,0	0,0	0,0	2,5	49,1	102,9	155,3
2019	241	0,0	0,0	0,0	0,6	36,3	97,0	185,1
2020	246	0,0	0,0	0,0	1,9	39,2	100,2	202,0
2021	245	0,0	0,0	0,0	3,7	46,5	146,9	290,3
2022	242	0,0	0,0	0,0	5,1	55,8	130,8	241,6

Vir: AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil, lastni izračuni.

Še višja je zadolženost organizacij, ki uporabljajo dolg, če vrednost dolga analiziramo glede na ustvarjen denarni tok iz poslovanja, izmerjen s približkom EBITDA (angl. *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*), ki predstavlja dobiček iz poslovanja pred odpisi vrednosti in davki. Kot je razvidno iz tabele v nadaljevanju, lahko kot visoko zadolžene organizacije opredelimo še večji segment populacije zadrug in socialnih podjetij, saj ima 25 % populacije dvomestno ali celo tromestno vrednost kazalca Dolg / EBITDA.



Tabela 4.2: Razmerje Dolg / EBITDA v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22 (koef. pri posameznih percentilih)

Zadruge	N	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	359	-670,2	-113,3	0,0	0,0	88,7	639,7	1.145,5
2019	357	-807,0	-120,7	0,0	0,0	70,6	614,0	1.350,7
2020	351	-1.652,8	-211,2	0,0	0,0	42,4	592,5	1.336,0
2021	358	-495,4	-133,7	0,0	0,0	62,3	604,4	1.297,0
2022	347	-422,1	-112,5	0,0	0,0	91,7	581,5	1.000,0
So.p.								
2018	239	-377,7	-178,9	0,0	0,0	207,2	898,9	1.466,1
2019	241	-769,5	-186,9	0,0	0,0	129,0	999,1	2.193,4
2020	246	-429,0	-229,4	0,0	0,0	30,6	491,3	1.390,5
2021	242	-382,9	-152,2	0,0	0,0	70,8	651,0	1.057,1
2022	244	-724,7	-308,0	0,0	0,0	131,8	775,9	1.127,5

Vir: AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil, lastni izračuni.

4.5 IDENTIFICIRANE OMEJITVE IN ŽE PREDLAGANE REŠITVE IN UKREPI¹³

Kljub potencialu se razvoj socialnega podjetništva sooča z nekaterimi ovirami. Med glavnimi izzivi je moč zaznati zmedo okoli definicij in razumevanja pojmov, kot so socialno podjetje, socialno podjetništvo, socialna ekonomija in družbene inovacije. Kompleksnost in razdrobljenost zakonodajnega ter institucionalnega okvira, skupaj z omejeno povezanostjo podpornega okolja, slabi učinkovitost ekosistema socialnih podjetij. Zaradi tega status socialnega podjetja pogosto ni privlačen, predvsem za organizacije, usmerjene v delo z invalidi, kot so invalidska podjetja in zaposlitveni centri. Ta nezainteresiranost ključnih akterjev socialnega podjetništva za pridobitev statusa socialnega podjetja ogroža njegovo priznanje kot posebnega načina izvajanja družbeno-gospodarskih dejavnosti.

Dodatno prepreko za razvoj predstavlja omejen dostop do finančnih virov in trgov, tako javnih kot zasebnih. Socialna podjetja imajo sicer dostop do različnih oblik javnega financiranja, a mnoga med njimi se zaradi birokratskih ovir in pomanjkanja usklajevanja ter sodelovanja na ravni države soočajo z

¹³ Predstavitve omejitev zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije pri financiranju predstavlja sintezo ugotovitev predhodno izdelanih študij na tem področju, ki jih navajamo v poglavju 2.1, zato virov tukaj še enkrat ne navajamo. Navajamo pa vire pri predlaganih rešitvah in ukrepih.

nedostopnostjo do teh sredstev. Ta razdrobljen pristop vodi do nedoslednih politik in zmede med socialnimi podjetji, kar jih odvrča od sodelovanja v vladnih pobudah in razpisih. Poleg tega uporaba splošnih finančnih instrumentov, namenjenih malim in srednjim podjetjem ali NVO, za financiranje socialnih podjetij pogosto ne zadovoljuje njihovih specifičnih finančnih potreb. To prispeva k pomanjkanju jasnosti glede razpoložljivih javnofinančnih možnosti za socialna podjetja.

Kljub nekaterim javnim iniciativam za zagotavljanje finančnih sredstev socialnim podjetjem te pobude niso dosegle širokega kroga interesentov, kar omejuje izkoriščanje razpoložljivih sredstev. Dodatno je na voljo zelo malo javnih ali zasebnih virov, ki bi bili posebej namenjeni izboljšanju dostopa do različnih finančnih instrumentov za socialna podjetja. Omejeno zanimanje bank in pomanjkanje uveljavljenih investorjev z učinkom naredi socialna podjetja finančno šibka, zato so večinoma odvisna od nepovratnih sredstev. To velja tudi za lokalne posrednike in podpirne pobude za podjetništvo, katerih ponudba za socialna podjetja ostaja omejena.

Kljub pomembnim izboljšavam v postopkih javnega naročanja, ki so posledica implementacije evropskih predpisov v nacionalno zakonodajo, potencial slovenske zakonodaje za spodbujanje dostopa socialnih podjetij do trga javnih naročil ostaja slabo izkoriščen. Socialna podjetja se kljub zakonski možnosti izvedbe pridržanih javnih naročil (po 31. členu Zakona o javnem naročanju (ZJN, 2015)) še vedno soočajo z omejenim dostopom zaradi centralizacije socialnovarstvenih storitev, ki jih izvajajo javne službe, nezadostnih tehničnih kompetenc socialnih podjetij in omejene podpore ter strokovnega znanja o družbeno odgovornem naročanju. Dodatno, dostop do trga v zasebnem sektorju je omejen s kvotnim sistemom, ki ugodnejše obravnava invalidska podjetja, in je odvisen od pravno-organizacijske oblike ali statusa socialnega podjetja.

Že leta 2018 so avtorji študije stanja socialne ekonomije v Sloveniji (CAAP, 2018) predlagali, da bi država morala razviti sistem javnih naročil, ki bi subjektom socialne ekonomije prednostno omogočal izvajanje določenih storitev (kot so socialne, izobraževalne, zdravstvene, športne storitve) ob hkratnem ohranjanju konkurenčnosti na trgu. Državni organi bi morali jasno komunicirati, da javna naročila, ki jih izvajajo subjekti socialne ekonomije, predstavljajo tržno dejavnost in ne subvencije ali državne pomoči. Prav tako bi morali promovirati, da so takšni



modeli naročanja javnih storitev zelo pogosti v nekaterih evropskih državah, kot sta na primer Italija in Francija, kjer prispevajo k uspešnim procesom deinstitucionalizacije. Pomembno je, da jasno komuniciramo in ozavestimo vse deležnike, da država z zagotavljanjem javnih virov za družbeno-koristne aktivnosti subjekta socialne ekonomije tega ne subvencionira, ampak mu naroča izvajanje oziroma mu plačuje za izvajanje določene javne storitve.

Pomanjkanje usklajenih mehanizmov je privedlo do razhajanj in močne konkurence pri pridobivanju financiranja med različnimi vrstami socialnih podjetij in organizacijami socialne ekonomije. To vključuje konkurenco med nekomercialnimi in podjetniškimi nepridobitnimi organizacijami kot tudi med tradicionalnimi organizacijami, kot so zadruga in invalidska podjetja, ter novimi podjetniškimi oblikami, kot so na primer družbe z omejeno odgovornostjo, ki izrecno zasledujejo družbene cilje.

Večina socialnih podjetij v Sloveniji se redko odloča za posojila, kar je deloma posledica pravnih omejitev, kot so kapitalske naložbe, ki niso dostopne zadrugam, in njihove preference za manj tvegane načine financiranja. Poleg tega uporabo razpoložljivih finančnih instrumentov iz javnega in zasebnega sektorja otežuje omejena ozaveščenost socialnih podjetij o teh možnostih. Težave se še poglobijo, saj mnoga socialna podjetja nimajo zadostne finančne vzdržnosti in podjetniškega znanja, ki bi ju potrebovala za uspešno pridobivanje posojil.

kljub tem izzivom večina socialnih podjetij še vedno poskuša pridobiti finančna sredstva preko običajnih bančnih posojil, pri čemer kot zavarovanje pogosto uporabijo lastno premoženje. Pogostokrat je dostop do posojil otežen zaradi specifičnih poslovnih modelov socialnih podjetij in njihove pretekle finančne zgodovine, ki pogosto vključuje težave z likvidnostjo. Čeprav slovenska finančna mreža nudi nekaj iniciativ za zagonska sredstva, te niso posebej prilagojene potrebam socialnih podjetij.

Pri analizi potreb za uspešno delovanje podjetij v sektorju socialne ekonomije v okviru študije, ki so jo pripravili Šporar in drugi (2018), se je izkazalo, da večina izraženih potreb prihaja s področja finančne podpore. Respondenti so kot podporne vire financiranja predlagali: nepovratna sredstva (v obliki različnih razpisov, na primer povezanih s krožnim gospodarstvom, posebej oblikovanih za socialna podjetja ali glede na določene dejavnosti ter podpore v fazi prijave),

povratna sredstva (posojila pod ugodnimi pogoji), davčne olajšave (subvencioniranje obrestne mere, davčne olajšave za zaposlitev in druge davčne ugodnosti) ter drugo, kot so jamstva za premostitvena posojila, predhodno financiranje, prostori brez najemnine itd. Omenjena finančna podpora je ključna tako v začetni fazi ustanovitve podjetja kot tudi v fazi razvoja. Vendar pa ta podpora ne bi smela ustvarjati stalne odvisnosti subjektov socialne ekonomije od finančne pomoči, temveč bi morala te subjekte okrepiti. Izjema so tisti subjekti socialne ekonomije, ki zaradi svoje vloge pri stalnem zaposlovanju ranljivih skupin potrebujejo neprekinjeno subvencioniranje. Pri teh subjektih se pogosto zgodi, da člani ranljivih skupin tudi po začetni podpori organizacije socialne ekonomije ostanejo ranljivi in tako subvencije še naprej ostajajo nujne.

Tudi avtorji analize stanja na področju socialne ekonomije v Sloveniji (CAAP, 2018) so predlagali, da bi bilo treba vzpostaviti uravnotežen davčni okvir in skladne podporne ukrepe za financiranje različnih subjektov socialne ekonomije skozi različne faze njihovega razvoja, od zagona do konsolidacije, na širokem spektru področij dejavnosti splošnega pomena. Na primer, razpis za zagon podjetja bi moral slediti razpisu za razvoj idej in produktov, razpis za povratna sredstva bi moral slediti razpisu za nepovratna sredstva, razpis za podporno okolje bi moral biti načrtovan pred ali hkrati s subvencijami in krediti ipd. Konkretno predlagajo različne finančne mehanizme (nepovratna sredstva, povratna sredstva, lastniški kapital in kombinirani viri) po razvojnih fazah (za zagon, rast) in obliki organizacije (socialna podjetja in zadruge) oziroma za sektor socialne ekonomije (za razvoj podpornega okolja in opolnomočenje skupnosti). Pomembno je tudi, da imajo socialna podjetja dostop do javnih naročil za spodbujanje povpraševanja po storitvah in izdelkih, ki jih ponujajo. Izvajanje storitev na podlagi pooblastil in koncesij je še ena možnost financiranja organizacij socialne ekonomije. Nenazadnje pa avtorji študije izpostavijo tudi, da sektor socialne ekonomije prepoznava svoje potrebe, vendar preveč poudarja pomanjkanje finančnih virov, medtem ko je premalo pozornosti namenjene pomanjkanju informacij, znanja in veščin, ki bi jih bilo mogoče pridobiti tudi brez finančnih virov.

Avtorji analize socialnega podjetništva v Sloveniji (SENS Network, brez datuma) v okviru virov financiranja socialnih podjetji navajajo tudi alternativne finančne mehanizme, kot so na primer obveznice z družbenim učinkom, množično financiranje (angl. *crowdfunding*), podjetniški inkubatorji, mikrokreditiranje, financiranje družbenih inovacij, skladi za socialno podjetništvo itd.



5 PONUDBA VIROV FINANCIRANJA

To poglavje preko strnjenege pregleda različnih ponudnikov virov financiranja in njihovih finančnih instrumentov ter drugih nefinančnih ukrepov predstavlja ponudbo virov financiranja in druge oblike podpor, namenjene spodbujanju razvoja in rasti zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji. V prvem delu predstavljamo ponudbo finančnih virov, v drugem pa druge – nefinančne podporne ukrepe.¹⁴

5.1 JAVNO IN ZASEBNO FINANCIRANJE

Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in razvoj podeželja (skrajšan naziv Slovenski regionalno razvojni sklad – SRRS) prispeva k razvoju socialnih podjetij, tako da podjetnikom, podjetjem in občinam nudi spodbude za razvoj podeželja in regij. Čeprav so produkti SRRS prednostno namenjeni majhnim in srednje velikim podjetjem (v nadaljevanju MSP), so tudi zadruge, skladno z Zakonom o zadrugah, in socialna podjetja, skladno z Zakonom o socialnem podjetništvu, upravičeni do produktov, ki jih ponuja SRRS. Čeprav ukrepi niso izrecno usmerjeni v socialna podjetja, so le-ta lahko znotraj posameznega finančnega produkta obravnavana prednostno oziroma se uporablja tudi sistem ponderiranja, ki v primeru, ko je poslanstvo podjetja tesno povezano s strateškimi cilji razpisa, daje prednost projektom z izrazitimi družbenimi cilji, ki pogosto vključujejo zelene, digitalne, družbene in razvojne prioritete. Poleg tega sklad ponuja socialnim podjetjem in nepridobitnim organizacijam, ki imajo sklenjeno pogodbo za »evropski projekt«, premostitveno financiranje v obliki posojil do 250.000 EUR na organizacijo s trajanjem do treh let.

Slovenski podjetniški sklad (SPS) kot državni javni sklad in posrednik sklada skladov zagotavlja podporo MSP preko različnih programov, ki vključujejo mikrokredite, jamstva in spodbude za ustanavljanje podjetij. V okviru Evropskega programa za zaposlovanje in socialne inovacije je sklad prejel slabih 6 milijonov EUR za mikrofinanciranje, del teh sredstev pa je namenjen tudi socialnim podjetjem. Leta 2016 je sklad izvedel razpis, namenjen registriranim socialnim podjetjem, za mikrokredite do 25.000 EUR. Socialna podjetja so se na ta razpis

¹⁴ Pregled v večjem delu temelji na sekundarnih virih, omenjenih v poglavju 2.1. Dodatno uporabljeni viri so navedeni v tekstu.



odzvala v zelo majhnem številu, porabljenih je bilo manj kot 20 % sredstev, zato so preostanek sredstev prerazporedili v druge razpise. To je najverjetneje tudi eden izmed razlogov, da sklad v nadaljnjih razpisih ni vključil posebnih mehanizmov financiranja za socialna podjetja, ampak jih obravnava kot subjekte, ki lahko kandidirajo na splošnih razpisih. Od leta 2021 SPS v javnih razpisih za mikrokredite naslavlja gospodarske družbe in zadruge z omejeno odgovornostjo, vključno s tistimi, ki imajo tudi status socialnega podjetja v skladu z zakonom, ki ureja socialno podjetništvo. Kljub temu so pobude, ki zagotavljajo predvsem nepovratna sredstva, priljubljene med socialnimi podjetji v zgodnji fazi razvoja. Sklad na primer nudi nepovratna sredstva inovativnim zagonskim podjetjem in jim omogoča številne priložnosti za pospešitev razvoja, internacionalizacijo in mreženje ter nepovratna sredstva za MSP oziroma za specifične ciljne skupine. Čeprav instrumenta nista izrecno namenjena socialnim podjetjem, se le-ta lahko prijavijo za financiranje. Poleg mikrokreditov in nepovratnih sredstev SPS ponuja tudi druge finančne instrumente, ki so primerni za socialna podjetja, kot so garancije za zavarovanje bančnih kreditov s subvencionirano obrestno mero. Ravno ta instrument je v letošnjem letu (2024) na voljo poleg samostojnim podjetnikom in gospodarskim družbam tudi zadrugam, zavodom ter socialnim podjetjem. Garancije za zavarovanje bančnih kreditov so običajno višjih vrednosti in je njihova pridobitev odvisna tudi od kreditnih in zavarovalnih pogojev posameznih sodelujočih bank. Instrument garancij je sicer primeren za socialna podjetja, vendar se postavlja vprašanje, koliko teh podjetij dejansko potrebuje finančne vloške večjih vrednosti. Na skladu menijo, da je glede na povpraševanje takih podjetij malo. Sklad ponuja tudi financiranje v obliki tveganega in semenskega kapitala, vendar pa so na skladu mnenja, da ta za socialna podjetja niso primerna. Ostaja še en instrument, ki ga na skladu sicer štejejo med vsebinske spodbude, to so vavčerji. Vavčerji so spodbude manjših vrednosti, dostopne skozi celo leto (oziroma do porabe sredstev) na zelo enostaven način, namenjeni pa so predvsem MSP za sofinanciranje posameznih storitev, s pomočjo katerih lahko podjetja krepijo svojo konkurenčnost in kompetence. Instrument načeloma ni posebej oblikovan za subjekte socialne ekonomije, vsekakor pa ga lahko pridobijo tudi oni. Posebej oblikovan vavčer za socialna podjetja za digitalni marketing je bil razpisan v letu 2022, v letu 2021 pa je bil vavčer za dvig digitalnih kompetenc poleg gospodarskim družbam, samostojnim podjetnikom ali zadrugam namenjen tudi vsem socialnim podjetjem, ki so pridobila status skladno z Zakonom o socialnem podjetništvu.

Slovenska izvozna in razvojna banka (SID banka) preko skladov nudi finančne instrumente za MSP in druge pravne osebe, ki so lahko koristni tudi za socialna podjetja. Ti finančni instrumenti podpirajo cilje kohezijske politike EU. Razvili so finančne instrumente, ki so jih razširili preko več finančnih posrednikov, vključno s Slovenskim podjetniškim skladom, Slovenskim regionalnim razvojnim skladom, pogodbenimi poslovnimi bankami (kot so Delavska hranilnica, Gorenjska banka, NLB, Primorska hranilnica Vipava) in preko same SID banke. Socialna podjetja različnih pravno-organizacijskih oblik in statusov imajo dostop do dveh splošnih instrumentov, ki pa nista posebej oblikovana za njih: mikrokrediti za MSP do 25.000 EUR in posojila za odgovorne raziskave in inovacije do 10 milijonov EUR, pri čemer so društva in ustanove izključeni iz večine možnosti. V odziv na COVID-19 krizo so bila odobrena dodatna sredstva, na podlagi katerih naj bi zasebne banke povečale ponudbo mikrokreditov za MSP, manjšinski delež teh dodatnih sredstev pa naj bi bil namenjen za odgovorne raziskave in inovacije. Čeprav posebni ukrepi za podporo socialnim podjetjem niso bili sprejeti, sta bila oba instrumenta dostopna tudi socialnim podjetjem, kot so zadruga in družbe z omejeno odgovornostjo. Oktobra 2023 je SID banka skupaj z Ministrstvom za gospodarstvo, turizem in šport vzpostavila nov posojilni sklad, preko katerega je ponudila kredite z ugodnimi obrestnim merami za podjetja, ki jih je posredno ali neposredno prizadela energetska ali ukrajinska kriza. Tudi za leto 2024 ima SID banka na voljo povratna sredstva, preko katerih bo omogočala posojila po ugodnih obrestnih merah in različne finančne instrumente za tehnološki razvoj, kapitalsko utrjevanje, likvidnost in omilitev kriznih okoliščin. Noben od omenjenih instrumentov ni (bil) posebej oblikovan za organizacije socialne ekonomije. SID banka omogoča tudi lastniško financiranje preko različnih skladov, vendar pa tudi noben od teh instrumentov ni namenjen izključno subjektom socialne ekonomije, kot je na primer financiranje družinskega nasledstva, ki je namenjen izključno družinskim podjetjem.

Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport je v obdobju 2016–2018 izvedlo javni razpis v vrednosti 1,9 milijona EUR za podporo socialnim podjetjem in mladinskim zadrugam, delno financiran iz Evropskega sklada za regionalni razvoj, za spodbujanje ustanavljanja in širitve socialnih podjetij. V tem obdobju je 93 socialnih podjetij prejelo do 20.000 EUR za začetne dejavnosti. Dodatno je bilo v letih 2018 in 2019 preko javnega razpisa izvedeno financiranje za registrirana socialna podjetja v Pomurski regiji. Že v letu 2014 so zadruga lahko kandidirale



na javnih razpisih za spodbujanje zaposlovanja preko socialne ekonomije, ki jih je sofinanciral tudi Evropski socialni sklad. V začetku leta 2022 je Vlada RS sprejela Program razvojnih spodbud za obmejna problemska območja v obdobju 2022–2025 (program OPO), ki vključuje tudi ukrepe podpore za socialna podjetja in socialno ekonomijo. Program OPO je usmerjen v spodbujanje podjetništva na obmejnih območjih s pomočjo nudenja različnih vrst finančnih instrumentov in drugih nefinančnih ukrepov za podporo podjetništvu. Program posebej podpira ne le tradicionalna podjetja, temveč tudi socialna podjetja in druge subjekte socialne ekonomije. V okviru programa je bil že objavljen prvi razpis v višini 0,4 milijona EUR. S tem želi spodbujati ustanavljanje novih subjektov, družbene inovacije ter okrepiti njihove zmogljivosti. V letih 2023 in 2024 bo Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport za razvoj projektov zadružništva in socialne ekonomije z namenom spodbujanja sektorja ter razvoja novih in izboljšanih družbeno učinkovitih storitev in blaga na področjih, ki jih opredeljuje Strategija razvoja Slovenije 2030, namenilo 1,5 milijona EUR. Ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, je tudi že nudilo posebne programe financiranja za projekte družbenih inovacij in za socialna podjetja, ki delujejo na področju vključevanja v trg dela. In sicer, leta 2017 je takratno ministrstvo, pristojno za gospodarstvo (MGRT), objavilo javni razpis, namenjen spodbujanju dostopa do zaposlitve preko socialne ekonomije, s ciljem podpreti po en projekt v vsaki kohezijski regiji Slovenije. Projekti so vključevali transnacionalna partnerstva z vsaj enim partnerjem iz države članice EU. Cilj projekta je bila analiza obstoječega stanja, potencialov in dobrih praks na področju zadružništva za prekarne delavce ter razvoj zadružnega modela za prekarne delavce, kar naj bi omogočilo dostojno zaposlitev, opolnomočenje in izboljšalo njihovo socialno vključenost.

Posebne programe za projekte družbenih inovacij in za socialna podjetja, ki delujejo na področju vključevanja v trg dela, nudi tudi Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti. To financiranje je večinoma omejeno na nepovratna sredstva in projektno financiranje. Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti namenja finančne spodbude tudi preko Zavoda RS za zaposlovanje v okviru aktivne politike zaposlovanja (APZ). Socialna podjetja se lahko prijavijo na razpise in pozive, ki ustrezajo njihovi pravni obliki, kot so gospodarske družbe, društva, zavodi, zadruge itd.

V socialne inovacije in podjetništvo investira tudi agencija SPIRIT Slovenija s podporo Ministrstva za gospodarstvo, turizem in šport in sredstev iz kohezijskih

skladov EU. SPIRIT nudi nepovratna sredstva MSP za razvoj strategij, ki presegajo izključno pridobitno naravnost in se usmerjajo v trajnost. Vendar pa zaradi pravnih omejitev socialna podjetja, ki niso registrirana kot družbe z omejeno odgovornostjo ali zadruga, trenutno ne morejo dostopati do teh sredstev. Poleg virov financiranja SPIRIT nudi podjetjem tudi podporo preko izvajanja različnih storitev (dogodki, izobraževanja, privabljanje tujih investitorjev ipd.). Tako na primer SPIRIT Slovenija v okviru mreže SPOT Svetovanje s svojimi svetovalci in podjetniškimi mentorji nudi strokovno pomoč in zagotavlja celovite brezplačne storitve potencialnim podjetnikom in poslovnim subjektom. Svetovanje in pomoč nudijo na različnih (specifičnih) podjetniških področjih, vključno s področjem socialnega podjetništva.

Socialna podjetja lahko koristijo tudi sredstva izvajalskih organizacij, kot so lokalne akcijske skupine (LAS). LAS je javno-zasebno lokalno partnerstvo, ki združuje različne deležnike iz zasebnega, javnega in nevladnega sektorja na določenem podeželskem območju. Njen glavni cilj je spodbujanje celostnega lokalnega razvoja prek sodelovanja in izvajanja projektov, ki sledijo strategiji lokalnega razvoja, pripravljene po pristopu »od spodaj navzgor«. Ta pristop »od spodaj navzgor« omogoča lokalnim prebivalcem, da preko LAS odločajo o razvojnih ciljih in prioritetah ter učinkovito naslavljajo lokalne izzive. Z združevanjem različnih virov financiranja se omogoča izvedba kompleksnejših projektov, ki niso omejeni samo na podeželje, ampak vključujejo tudi ribiška in mestna naselja, kar prinaša celovitejše in uspešnejše reševanje lokalnih potreb (Toti LAS, brez datuma). LAS tako deluje na osnovi potreb in ciljev lokalne skupnosti, pri čemer uporablja sredstva evropskih skladov za izvajanje svojih programov in iniciativ. Z letom 2023 se je v Sloveniji začelo že tretje programske obdobje izvajanja pristopa LEADER in drugo obdobje skupnega pristopa »lokalni razvoj, ki ga vodi skupnost«, poznanega kot pristop več skladov LEADER/CLLD. Za izvajanje lokalnega razvoja so tako namenjena sredstva iz Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja (EKSRP) in Evropskega sklada za regionalni razvoj (ESRR). Za obdobje 2023–2027 je bilo LAS-om razdeljenih skupno iz obeh skladov 84,44 milijona EUR evropskih sredstev (MKGP, 2024).

Socialna podjetja, ki niso registrirana kot zadruga ali družbe z omejeno odgovornostjo in imajo status NVO v javnem interesu, so upravičena do nekaterih drugih virov financiranja, kot so npr. donacije iz namenitve dela dohodnine za posamezno leto. Ministrstvo za javno upravo zagotavlja možnosti financiranja za



NVO preko proračunskega sklada za razvoj NVO, ki je, kot predstavljamo že v poglavju 2, namenjen financiranju projektov in programov NVO, horizontalnih mrež in regionalnih stičišč kot subjektov podpornega okolja, namenjenih spodbujanju razvoja NVO. Od leta 2018 Ministrstvo za javno upravo izvaja javne razpise in pozive, od katerih imajo koristi številne NVO. Ti zajemajo javne razpise, ki so NVO zagotovili subvencije za plače v letih 2018 in 2019, razvoj podpornih struktur in krepitev zmogljivosti v letu 2019 ter spodbujanja digitalne preobrazbe za obdobje 2021–2023 (OECD, 2022). Za obdobje 2023–2028 naj bi bila preko javnega razpisa, financiranega preko sklada za razvoj NVO, prvič namenjena sredstva za opolnomočenje NVO za civilni dialog in spodbujanje demokratične, državljanske in družbene udeležbe ljudi, vendar je bil omenjeni javni razpis januarja 2024 razveljavljen. Za obdobje 2023–2027 se sredstva sklada namenja za nadaljevanje in nadgraditev storitev podpornega okolja za NVO. Čeprav javni razpisi in pozivi, ki jih zagotavlja ta pobuda, niso posebej namenjeni socialnim podjetjem, je v 2. členu ZNORG določeno, da so do sredstev upravičena socialna podjetja, ki delujejo kot NVO. Do zdaj ministrstvo ni izvajalo nobenih pobud, financiranih preko sklada, ki bi bile posebej namenjene socialnim podjetjem, ki delujejo kot NVO.

V tem delu velja omeniti tudi Center za informiranje, sodelovanje in razvoj nevladnih organizacij (CNVOS, brez datuma). CNVOS je krovna mreža slovenskih nevladnih organizacij, ki združuje več kot 1.600 različnih zvez in posameznih društev, zavodov in ustanov. S svojim znanjem in izkušnjami, s strokovnjaki s področij zagovorništva, prava, vodenja projektov, financ in komuniciranja slovenskemu nevladnemu sektorju zagotavlja celostno in profesionalno strokovno podporo, razvija potencialne sektorja in spodbuja kreativno in kritično miselnost. CNVOS pa nudi tudi finančno podporo za NVO. Od leta 2015 je med slovenske NVO razdelil že več kot pet milijonov EUR. CNVOS upravlja sklade, ki financirajo projekte NVO, kot sta na primer Program Active Citizen Fund in Program za NVO Finančnega mehanizma EGP v obdobju 2009–2014 (CNVOS, 2024). Osrednji cilj Programa Active Citizen Fund so okrepljena civilna družba, aktivno državljanstvo ter opolnomočene ranljive skupine. Slovenija je ena izmed petnajstih držav članic EU, ki jim države donatorice (Norveška, Islandija in Lihtenštajn) namenjajo sredstva preko tega programa. Programska sredstva sklada so razdeljena preko javnih razpisov (Active Citizens Fund, brez datuma).

Posebnih oblik financiranja so deležna socialna podjetja, ki delujejo kot zaposlitveni centri ali invalidska podjetja. Skladno z zakonom, ki ureja zaposlovanje invalidov (ZZRZI, 2004), je vlada skupaj s soustanoviteljema Zavodom za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (ZPIZ) in Zavodom Republike Slovenije za zaposlovanje (ZRSZ) ustanovila Sklad za vzpodbujanje zaposlovanja invalidov. Sklad je bil ustanovljen z namenom spodbujanja zaposlovanja invalidov in zagotavljanja ohranitve njihovih delovnih mest. V skladu z ZZRZI sklad ureja pravice in obveznosti invalidov ter delodajalcev. Poleg tega izvaja še druge naloge, za katere je pooblaščen z omenjenim zakonom in ustanovitvenim aktom. Sklad sodi pod delovno področje Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti. Skladno z 79. členom ZZRZI sklad pridobiva namenska denarna sredstva iz: plačil delodajalcev zaradi neizpolnjevanja predpisane kvote; sredstev ZPIZ, namenjenih pospeševanju zaposlovanja nezaposlenih delovnih invalidov; namenskih prihodkov proračuna RS iz naslova plačanih glob za storjene prekrške in odvzeto premoženjsko korist; sredstev proračuna RS, namenjenih subvencioniranju plač invalidov; donacij in drugih virov. Javni študentski, razvojni, invalidski in preživninski sklad RS (SRIPS) nadzira izvajanje kvotnega sistema in odloča o pravicah in obveznostih invalidov in delodajalcev v skladu z ZZRZI. Poleg tega SRIPS izvaja tudi določene naloge v skladu z Zakonom o izenačevanju možnosti invalidov (ZIMI) z namenom spodbujanja zaposlovanja invalidov, ohranjanja delovnih mest zanje in vodenja postopkov zoper dolžnike iz naslova kvote (SRIPS, brez datuma).

Nenazadnje pa bi želeli omeniti Fund2740, do leta 2022 znan kot Sklad 05, ki deluje kot finančna mreža, ki povezuje socialna podjetja z vlagatelji. Kljub težavam pri privabljanju lokalnih in mednarodnih vlagateljev je sklad do decembra 2021 prejel 1 milijon EUR od Googlea za spodbujanje slovenskega ekosistema socialnih podjetij. Fund2740 ponuja različne finančne instrumente, izmed katerih so glavni nepovratna sredstva, premostitveni krediti in mikrokrediti. Nepovratna sredstva se financirajo iz dohodnine (1 %), namenjene donacijam, premostitveni krediti so večinoma financirani od bank in so namenjeni predfinanciranju evropskih ali nacionalnih projektov, mikrokrediti (do 25.000 EUR) pa so na voljo socialnim podjetnikom, ki želijo razširiti ali začeti svojo dejavnost. Delovanje sklada je podprlo že več kot 300 donatorjev (Fund2740, 2024).



Tabela 5.1: Financiranje organizacij socialne ekonomije v Sloveniji – povzetek

Ponudnik			Oblika financiranja			Nefinančna podpora
			Nepovratna sredstva	Povratna sredstva	Lastniški kapital	
1.	Javni – država	SRRS	Javni razpisi	Posojila, ročnost 3 let		
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Ne	Da, za so.p.		
2.	Javni – država	Slovenski podjetniški sklad (SPS)	Javni razpisi in vavčerji	Mikrokrediti	Tvegan in semenski kapital	
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Ne	Ne (da, za so.p., v preteklosti)	Ne	
3.	Javni – država	SID banka		Mikrokrediti in posojila	Skladi javnega in zasebnega kapitala	
	Posebej oblikovan ukrep za SE			Ne	Ne	
4.	Javni – država	Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport	Javni razpisi	Preko SRRS, SPS in SID banke		
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Da	Da, razen v primeru SID ne		
5.	Javni – država	Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti	Javni razpisi, pozivi in projekti (subvencionirane zaposlitve, ukrepi APZ)			
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Da			
6.	Javno-zasebno partnerstvo	LAS	Javni razpisi in pozivi, sofinancirani s strani ministrstva			Podporno okolje na lokalni ravni
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Ne			
7.	Javni – dohodnina	Ministrstvo za javno upravo preko Sklada za razvoj NVO	Javni razpisi in pozivi (preostanek dohodnine za donacije 1 %)			
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Ne			
8.	Zasebno združenje	CNVOS	Javni razpisi, financirani preko programov in skladov			Podporno okolje – horizontalna mreža NVO na nacionalni ravni
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Ne			
9.	Specializiran posrednik – sklad	Fund2740	Donacije (dohodnina za donacije 1 %)	Mikrokrediti in premostitvena posojila		
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Da	Da		
10.	Specializiran posrednik – agencija	Agencija SPIRIT Slovenija	Javni razpisi in povabila, sofinancirani s strani ministrstva			Podporno okolje
	Posebej oblikovan ukrep za SE		Ne			Ne

5.2 NEFINANČNI UKREPI

Poleg ponudbe finančnih virov so zadržam in drugim organizacijam v socialni ekonomiji na voljo institucije podpornega okolja, ki nudijo vsestransko podporo v obliki svetovanja, informiranja, organizacije dogodkov, delavnic, izobraževanj, mentorstva, nudenja prostora, možnosti souporabe opreme ipd. Razvoj podpornega okolja je s pomembnimi vložki podpirala predvsem država oziroma

ministrstva. Med letoma 2018 in 2022 je Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport namenilo sredstva za podporo socialnemu podjetništvu preko javnih razpisov v okviru mentorskih shem. Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport je v letih 2022–2023 iz sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj v višini 400.000 EUR financiral podporno okolje za socialna podjetja, in sicer Bodi Soc v kohezijski regiji Vzhodna Slovenija in sPOINT v kohezijski regiji Zahodna Slovenija. Obe podporni okolji nudita socialnim podjetjem brezplačno pravno svetovanje, mentorstvo in usposabljanja. Čeprav konkretni projekt ni bil direktno usmerjen v financiranje organizacij socialne ekonomije, je krepitev podpornega okolja ključna pri ustvarjanju ekosistema za delovanje in razvoj socialne ekonomije.

Financiranje podpornega okolja izvaja tudi Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti. V okviru evropske kohezijske politike za obdobje 2014–2020 je Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti obravnavalo socialno podjetništvo in zaposlovanje v socialnih podjetjih in socialni ekonomiji kot prednostno področje za naložbe. Slednje se je izvajalo preko dveh programov: Učne delavnice in SocioLab. V okviru programa Učne delavnice je bilo financirano šestmesečno usposabljanje v socialnih podjetjih, kateremu je sledilo šest do dvanajst mesecev subvencionirane zaposlitve, namen programa SocioLab pa je bilo spodbujanje razvoja socialnega gospodarstva v podravski regiji. Preko tega programa je bilo podprtih 28 socialnih podjetij ter razvitih 11 družbenih inovacij.

Omeniti velja tudi številne druge akterje podpornega okolja, ki ravno tako nastajajo predvsem s sredstvi države. To so npr. Zadruga KNOF, del katere je tudi krožni laboratorij za snovanje konkretnih rešitev, njihovega testiranja in realizacije, DPlac – stičišče podjetniških idej z družbenim učinkom, Zavod Središče Rotunda, v okviru katerega deluje tudi Inkubator socialnega podjetništva, medtem ko sta Start:up Slovenija in Slovenska poslovna točka (SPOT) dva projekta na nacionalni ravni, namenjena spodbujanju podjetništva na splošno. Start:up Slovenija je javno financiran nacionalni sistem, ki spodbuja razvoj zagonskih podjetij, vključno s socialnimi podjetji, preko informiranja, promoviranja, navdihovanja, sodelovanja in povezovanja s poslovnimi angeli, skladi tveganega kapitala, korporacijami in s širšim, tako domačim kot tujim, podpornim okoljem. Slovenska poslovna točka (SPOT) je še en javni projekt, ki ponuja brezplačne storitve (pomoč, informiranje in svetovanje) za podporo podjetjem vseh vrst. Impact Hub Ljubljana spodbuja mreženje in razvoj skupnosti socialnih podjetnikov in inovatorjev. Ustvarili so



prostor za sodelo (angl. *co-working*) in pospeševalnik, namenjen podjetnikom. Poleg tega Impact Hub izvaja mednarodni program Social Impact Award, ki mlade uvaja v svet socialnega podjetništva in nudi podporo ambicioznim mladim, ki želijo z inovativnimi idejami prispevati k reševanju okoljskih in družbenih izzivov (Impact Hub, brez datuma).

Ena izmed prednosti, ki jo organizacija pridobi s statusom socialnega podjetja, je tudi brezplačen najem za opravljanje dejavnosti socialnega podjetja. Zakon o stvarnem premoženju države in samoupravnih lokalnih skupnosti (ZSPDSLS-1, 2018) občinam namreč omogoča, da lahko do treh let brezplačno oddajajo svoje poslovne prostore socialnim podjetjem, organizacijam v javnem interesu pa celo do pet let z možnostjo podaljšanja. Na podlagi istega zakona se lahko pogodba o brezplačni uporabi sklene tudi z nepridobitno pravno osebo za čas postopka registracije socialnega podjetja, vendar največ za obdobje šestih mesecev. Čeprav v tem primeru ne gre direktno za financiranje socialnega podjetništva, je tovrstna spodbuda prav tako pomembna, saj posredno vpliva na finančni status organizacije.

6 POVPRŠEVANJE PO VIRIH FINANCIRANJA

Poleg ponudbe virov financiranja zadrugam in drugim organizacijam v socialni ekonomiji smo v analizi naslovili tudi povpraševanje po teh virih. Najprej nas je zanimalo, kakšen pomen se sploh pripisuje razpoložljivosti ustreznih virov financiranja v zadrugah in socialnih podjetjih, potem smo ugotavljali za kakšne namene se pridobiva oziroma uporablja financiranje, nazadnje pa kakšen delež teh organizacij pridobiva vire financiranja in kako so pri tem uspešne.

6.1 POMEN RAZPOLOŽLJIVOSTI USTREZNIH VIROV FINANCIRANJA

Da bi ugotovili, kakšen je pomen razpoložljivosti ustreznih virov financiranja za razvoj in uspešnost organizacij, smo zadruge in socialna podjetja prosili, da na 5-stopenjski lestvici strinjanja (1 = sploh se ne strinjam, 5 = zelo se strinjam) ocenijo, v kolikšni meri naštetih dejavniki vplivajo na razvoj in uspešnost njihovih organizacij. Anketirane organizacije menijo, da razpoložljivost ustreznih virov financiranja ni med najpomembnejšimi dejavniki, saj je bil rangiran šele na 6. mestu od 8 ponujenih dejavnikov. Kot manj pomembna se pokažeta le konkurenca, ki je v tem sektorju nizka in verjetno bistveno ne vpliva na razvoj in uspešnost organizacij, in makroekonomske razmere, ki ravno tako ne bi imele pomembnejšega vpliva v tem sektorju. Kot najpomembnejši dejavnik je bila izpostavljena zakonodaja (ocena 4,3), sledijo produkt/storitev, poslovni model in strategija ter kadri (pri vseh ocena 4,2). Ocene pomena razpoložljivosti ustreznih virov financiranja za razvoj in uspešnost organizacij se tudi ne razlikujejo značilno med zadrugami in socialnimi podjetji oziroma glede na profitno naravnost organizacij.



Slika 6.1: Dejavniki, ki vplivajo na razvoj in uspešnost anketiranih organizacij (pomen po mnenju anketiranih organizacij; od 1 – zelo nepomembno do 5 – zelo pomembno)

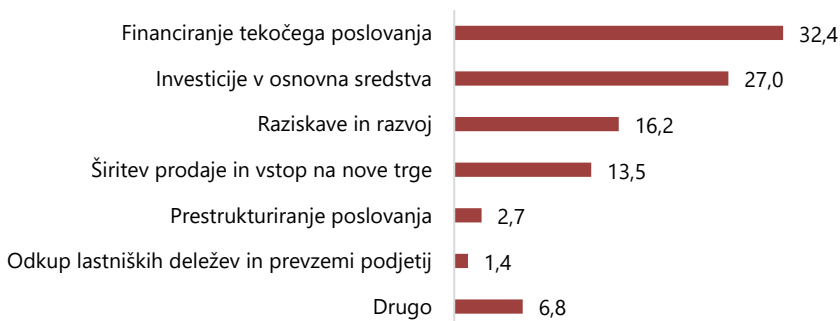


Vir: lastna anketa.

6.2 NAMEN UPORABE VIROV FINANCIRANJA

Zadruge in druge organizacije v socialni ekonomiji pridobivajo vire financiranja za različne namene. Zato smo želeli z anketo ugotoviti, kateri so glavni oziroma prevladujoči nameni. Glavni nameni, zaradi katerih so anketirane organizacije v zadnjih letih pridobile in uporabljale vire financiranja, so bili financiranje tekočega poslovanja (32,4 %), investicij v osnovna sredstva (27 %), raziskav in razvoja (16,2 %) ter širitev prodaje in vstop na nove trge (13,5 %). Pridobivanje financiranja za druge namene, kot je npr. prestrukturiranje poslovanja, odkupi lastniški deležev in prevzemi ter drugi nameni, se je pokazalo kot manj pogosto.

Slika 6.2: Glavni namen pridobivanja novih virov financiranja v anketiranih organizacijah (v %)



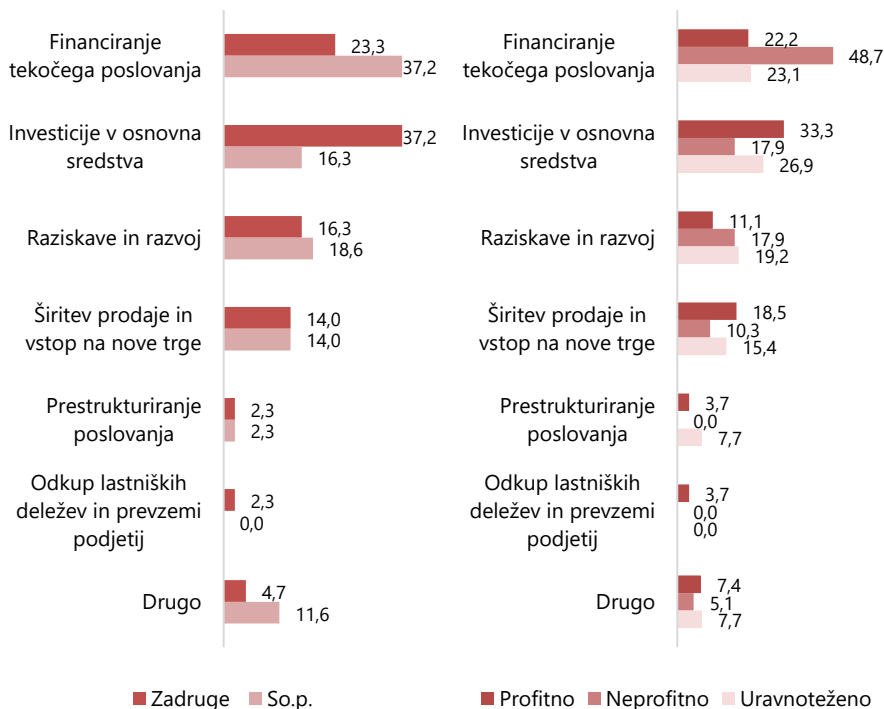
Vir: lastna anketa.

Nameni pridobivanja virov financiranja se med zadrugami in socialnimi podjetji oziroma glede na profitno usmerjenost organizacij nekoliko razlikujejo. Najbolj pogost namen pridobivanja virov financiranja sta pri zadrugah investicije v osnovna sredstva (37,2 %) in financiranje tekočega poslovanja (23,3 %), medtem ko pri socialnih podjetjih glavni namen predstavlja financiranje tekočega poslovanja (37,2 %), financiranje investicij v osnovna sredstva pa je šele na tretjem mestu (16,3 %). Pri socialnih podjetjih se na drugem mestu nekoliko presenetljivo pojavijo raziskave in razvoj (18,6 %).

Profitno in uravnoteženo naravnane organizacije so kot glavni namen pridobivanja finančnih virov izpostavile investicije v osnovna sredstva (33,3 % pri profitno naravnanih organizacijah in 26,9 % pri uravnoteženo naravnanih organizacijah), sledilo pa je financiranje tekočega poslovanja (22,2 % pri profitno naravnanih ter 23,1 % pri uravnoteženo naravnanih organizacijah). Neprofitno naravnane organizacije pa so kot glavni razlog navedle financiranje tekočega poslovanja (48,7 %), sledijo investicije v osnovna sredstva in raziskave in razvoj (17,9 %).



Slika 6.3: Primarni namen pridobivanja novih virov financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (v %)

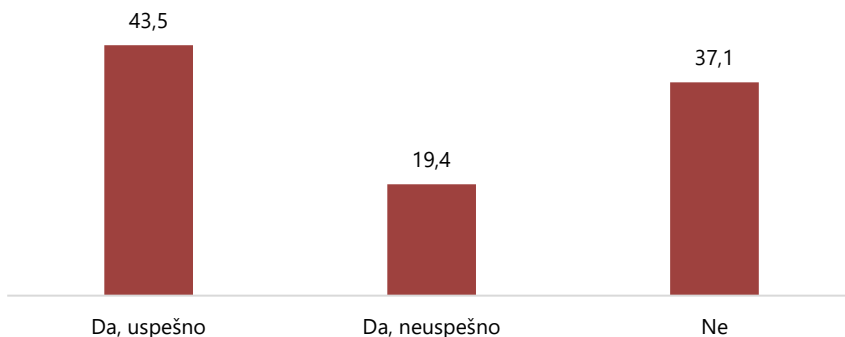


Vir: lastna anketa.

6.3 PRIDOBIVANJE VIROV FINANCIRANJA

Nadalje nas je zanimalo, kako uspešne so zadruge in socialna podjetja pri pridobivanju virov financiranja oziroma s katerimi izzivi se pri tem soočajo. Pri pridobivanju virov financiranja je bila v zadnjih treh letih uspešna le slaba polovica anketiranih organizacij (43,5 %). 19,4 % anketiranih organizacij je finančne vire želelo pridobiti, vendar pri tem niso bile uspešne. Ugotavljamo tudi, da kar 37,1 % vseh anketiranih organizacij v zadnjih treh letih ni pridobivalo novih virov financiranja.

Slika 6.4: Pridobivanje in uspešnost pri pridobivanju virov financiranja anketiranih organizacij v zadnjih treh letih (v %)



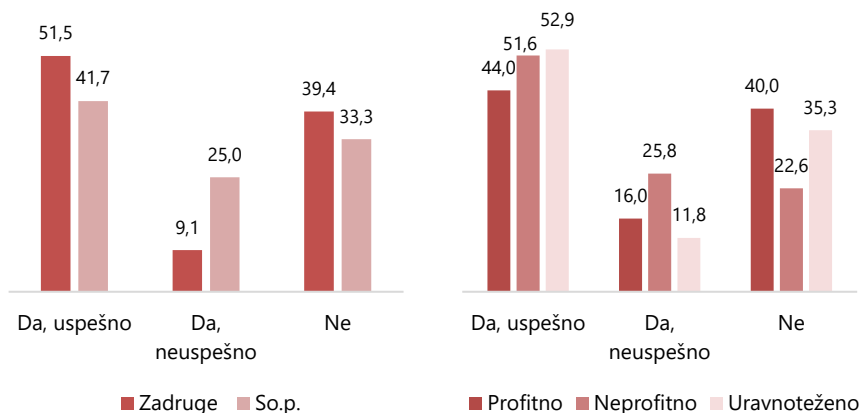
Vir: lastna anketa.

Če analiziramo pridobivanje virov financiranja s strani zadrug in socialnih podjetij ločeno, ugotovimo, da so bile zadruge uspešne v večjem deležu kot socialna podjetja oziroma so bile zadruge neuspešne v manjšem deležu pri pridobivanju virov financiranja (51,5 % / 9,1 %, za razliko od 41,7 % / 25,0 %). Zadruge pa v primerjavi s socialnimi podjetji v večjem deležu niso pridobivale virov financiranja (39,4 %, za razliko od 33,3 %).

Večje razlike pa se pojavljajo tudi pri analizi pridobivanja virov financiranja organizacij, ki se razlikujejo glede na njihovo profitno naravnost. V tem delu se nekoliko presenetljivo pokaže relativno visoka uspešnost pri pridobivanju virov financiranja neprofitnih organizacij (51,6 %). Ugotavljamo tudi, da profitno naravnane organizacije v največjem deležu niso pridobivale virov financiranja (40,0 %), kar je razumljivo, saj se te organizacije, kot ugotavljamo, v večjem deležu financirajo z notranjimi viri financiranja, ki jih generirajo z opravljanjem dejavnosti, in da se s pridobivanjem virov financiranja v največjem deležu ukvarjajo neprofitno naravnane organizacije (77,4 %), kar je spet razumljivo, saj te organizacije ne generirajo dovolj notranjih virov financiranja.



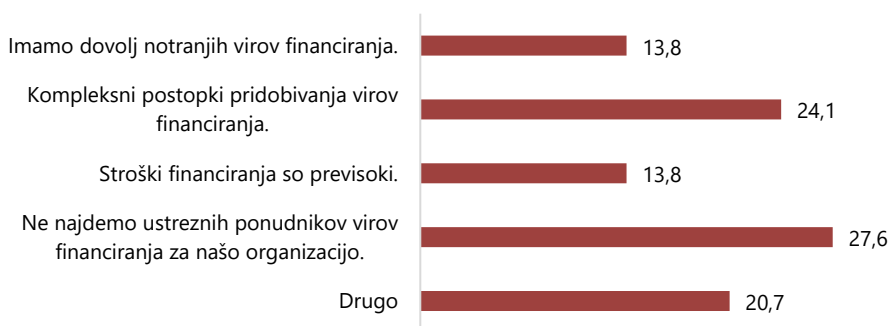
Slika 6.5: Pridobivanje in uspešnost pri pridobivanju virov financiranja anketiranih organizacij v zadnjih treh letih – podvzorci (v %)



Vir: lastna anketa.

Organizacije, ki se niso odločile za pridobivanje financiranja, so med razlogi za to najpogosteje navedle, da ne najdejo ustreznih ponudnikov virov financiranja, ki bi bili primerni za njihovo organizacijo (27,6 %), in kompleksnost postopkov pridobivanja virov financiranja (24,1 %). Druge razloge so označile kot manj pomembne.

Slika 6.6: Razlogi za nepridobivanje zunanjih virov financiranja v anketiranih organizacijah (v %)

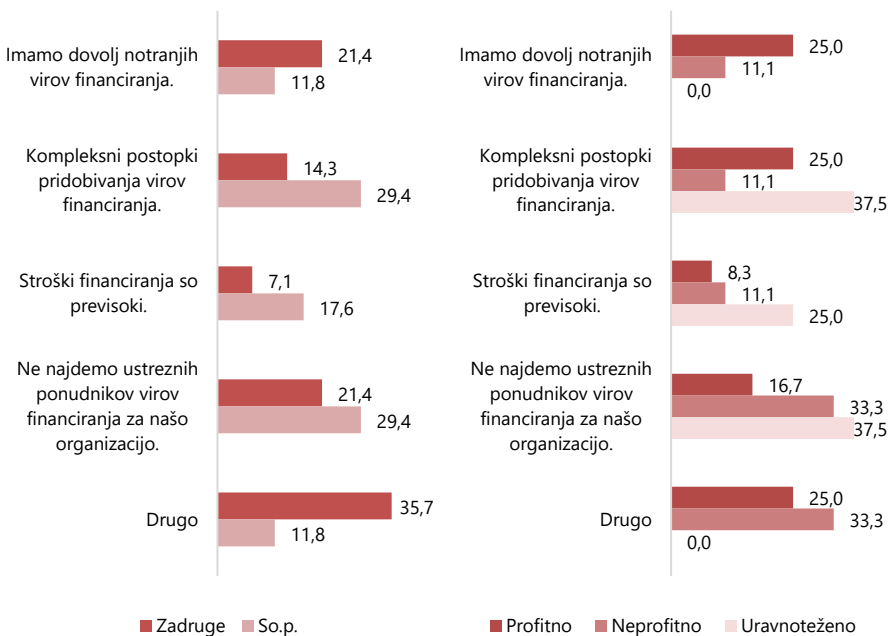


Vir: lastna anketa.

Najbolj pogosto so anketirane organizacije med razlogi za nepridobivanje finančnih virov v zadrugah poleg drugih (nenavedenih) razlogov (35,7 %) navedle, da imajo dovolj notranjih virov financiranja (21,4 %) in da ne najdejo ustreznih ponudniki virov financiranja (21,4 %). Na drugi strani so socialna podjetja poleg neustreznih ponudnikov virov financiranja (29,4 %) izpostavila kot enako pomemben razlog še kompleksnost postopkov pridobivanja virov financiranja (29,4 %).

Glede na profitno naravnost organizacij pa so razlogi za nepridobivanje zunanjih virov financiranja naslednji: glavni razlog za neprofitno naravnane organizacije je, da te organizacije ne najdejo ustreznih ponudnikov virov financiranja (33,3 %); enako velja za uravnoteženo naravnane organizacije (37,5 %), ki poleg tega kot enako pomemben razlog navajajo še kompleksnost postopkov pridobivanja virov financiranja (37,5 %). Profitno naravnane organizacije omenjajo na prvem mestu zadostnost notranjih virov financiranja in kompleksne postopke pri pridobivanju virov financiranja (oboje 25,0 %).

Slika 6.7: Razlogi za nepridobivanje zunanjih virov financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (v %)



Vir: lastna anketa.



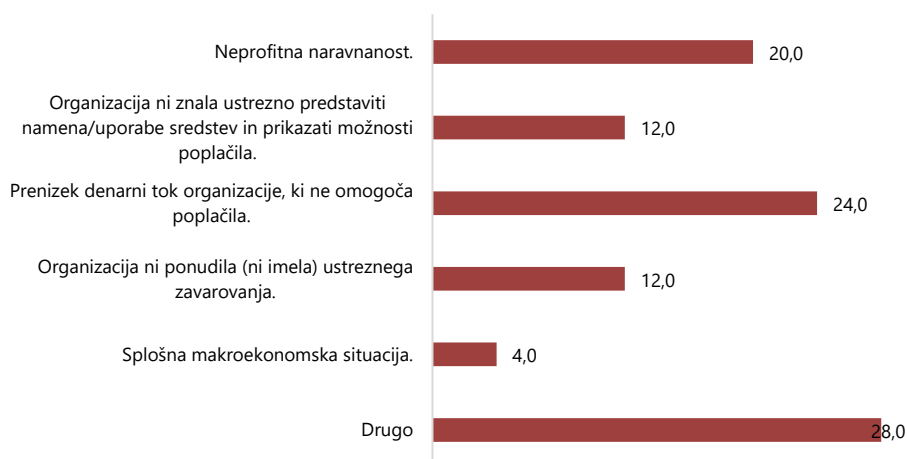
7 OCENA FINANČNE VRZELI

Kot smo že predstavili v prejšnjem poglavju, je le slaba polovica anketiranih organizacij v zadnjih treh letih uspešno pridobila potrebne vire financiranja, skoraj petina anketiranih organizacij pa pri pridobivanju virov financiranja ni bila uspešna. Analiza pokaže tudi, da več kot ena tretjina anketiranih organizacij v zadnjih treh letih novih virov financiranja ni pridobivala. Tudi pri teh pa bi vsaj delno lahko nastopile težave pri pridobivanju virov financiranja. Zato smo v analizi želeli ugotoviti tudi razloge za neuspeh pri pridobivanju virov financiranja in oceniti finančno vrzel ter ugotoviti katere vire zadruga in socialna podjetja najbolj pogrešajo.

7.1 RAZLOGI ZA NEUSPEH PRI PRIDOBIVANJU VIROV FINANCIRANJA

Najbolj pogosta razloga za zavrnitev financiranja, ki so ju navedle anketirane organizacije, sta prenizek denarni tok organizacije, ki ne omogoča poplačila (24,0 %), in neprofitna naravnost organizacije (22,2 %). Velik delež organizacij kot razlog za zavrnitev financiranja navaja tudi druge razloge (28 %).

Slika 7.1: Razlogi za zavrnitev pri pridobivanju financiranja v anketiranih organizacijah (v %)



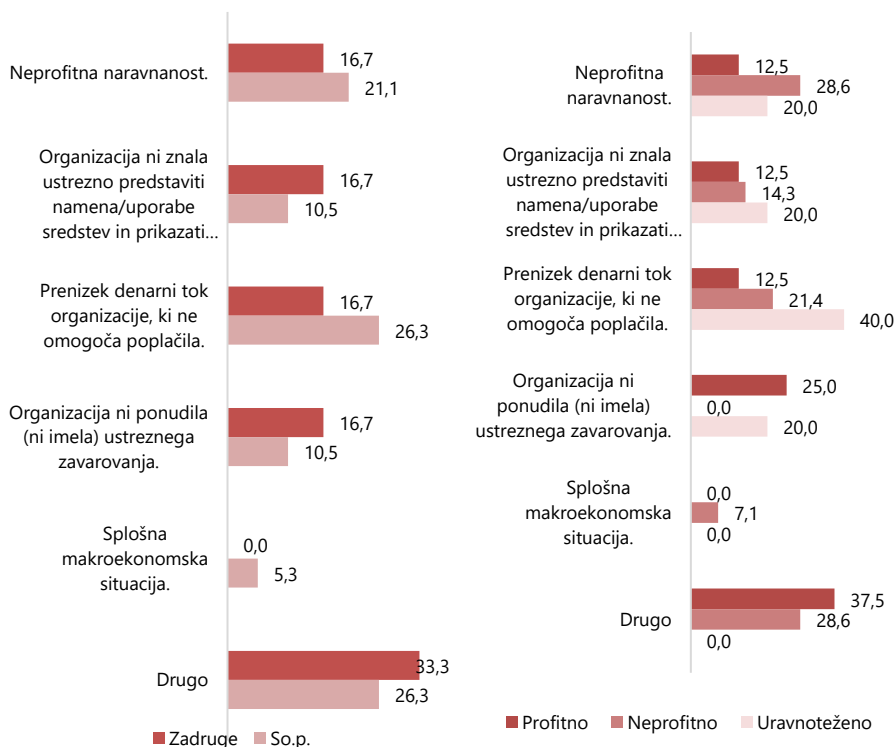
Vir: lastna anketa.



Zadruge menijo, da so vsi naštetih razlogih približno enako pomembni, medtem ko socialna podjetja še bolj vidijo razloge za neuspeh pri pridobivanju virov financiranja v prenizkem denarnem toku (26,3 %) in neprofitni naravnosti (21,1%). Socialna podjetja vidijo bistveno manj težav pri sposobnosti ustrezne predstavitve namena/uporabe sredstev in možnosti poplačila, kot zadruge (10,5 %, za razliko od 16,7 %).

Profitno naravnane organizacije kot najbolj pomemben razlog za neuspeh pripisujejo nezmožnosti ponudbe ustreznega zavarovanja, ostalim razlogom pripisujejo relativno manjši pomen. Neprofitno naravnane organizacije so izpostavile neprofitno naravnost (28,6 %) in prenizek denarni tok organizacije (21,4 %), uravnotežene pa so največkrat prenizek denarni tok organizacije (v kar 40,0 %).

Slika 7.2: Razlogi za zavrnitev pri pridobivanju financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (v %)



Vir: lastna anketa.

Tako bi lahko sklepali, da zadruga in socialna podjetja v velikem deležu pridobivajo vire financiranja pri ponudnikih, ki imajo v svoji ponudbi zanj manj primerne finančne instrumente. Kot je razvidno iz navedenih razlogov za zavrnitev, je problem večji pri socialnih podjetjih, ki so v večjem deležu manj profitno naravnana in v splošnem neprofitno naravnanih organizacijah. Ne gre spregledati tudi ugotovitve, da pogosto te organizacije ne pridobijo financiranja zaradi pomanjkanja finančnih znanj in posledično pomanjkljivih predstavitev namenov uporabe virov financiranja ter sposobnosti poplačila.

O razlogih za zavrnitev pri pridobivanju virov financiranja smo se pogovarjali tudi s predstavniki ponudnikov virov financiranja. Predstavniki bolj tradicionalnih virov financiranja menijo, da gre pri teh organizacijah kljub vsemu za nekoliko drugačne organizacije v primerjavi s tradicionalnimi podjetji in priznavajo, da kljub temu da jih načeloma obravnavajo enako kot druge organizacije, obstaja nekaj nenaklonjenosti do njih. Pojasnjujejo, da je to zelo verjetno posledica nepoznavanja in nerazumevanja specifik tovrstnih organizacij. Tudi v primeru, da pride do enakovredne obravnave tovrstnih organizacij v postopkih pridobivanja virov financiranja, pa je pogosto ugotovljena njihova nizka kreditna sposobnost (problematična je po njihovem mnenju že izdelava bonitetne ocene, ker finančni izkazi izgledajo drugače kot pri podjetjih, težave so pri zagotavljanju osebnih poroštev itd.), kar poleg omejene ponudbe rezultira tudi v višjih stroških financiranja v primerih, ko se financiranje pridobi. Predstavniki ponudnikov virov financiranja so opozorili tudi na več primerov pridobivanja financiranja s strani novoustanovljenih zadrug, ki pa nastane zaradi izkoriščanja določenih ugodnosti, ni pa v ozadju pravega združnega povezovanja, ki bi bilo tako tudi dolgoročno organizirano.

7.2 FINANČNA VRZEL

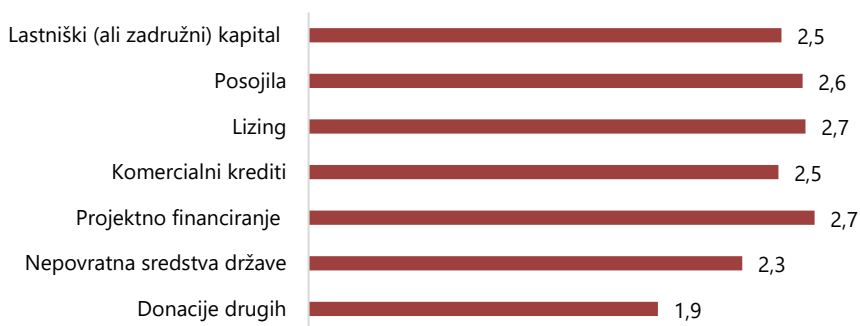
V okviru ocenjevanja finančne vrzeli smo poleg analize uspešnosti organizacij pri pridobivanju virov financiranja najprej želeli dobiti vpogled, koliko od želenih/potrebnih virov financiranja za izvajanje strategije ali poslovnega načrta organizacije uspejo pridobiti. Analiza pokaže, da so anketirane organizacije v zadnjih treh letih v povprečju pridobile le polovico želenih potrebnih sredstev (49,0 %). Nekoliko več so pridobile zadruga (53,6 %), manj pa socialna podjetja



(45,0 %). Pri analizi organizacij glede na profitno naravnost kakšnih večjih smiselnih razlik nismo zaznali.

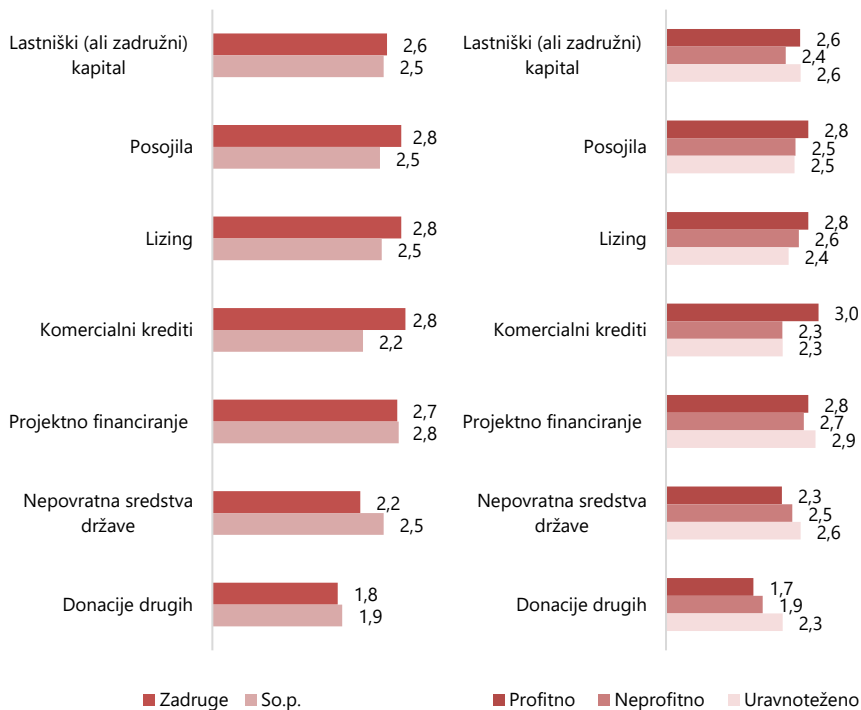
Anketirane organizacije so ocenjevale tudi dostopnost posameznih virov financiranja na lestvici od 1 (zelo slaba dostopnost) do 5 (zelo dobra dostopnost). Rezultati kažejo, da so najslabše dostopne donacije. Preostali viri financiranja, torej lastniški kapital, posojila, lizing, komercialni kredit, projektno financiranje ter nepovratna sredstva države, so bila ocenjena z niti slabo niti dobro dostopnostjo. Z najvišjo oceno je bila ocenjena dostopnost projektnega financiranja. Posebnih razlik med dostopnostmi pri zadrugah in socialnih podjetjih ter glede na profitno naravnost organizacij nismo zaznali.

Slika 7.3: Ocena dostopnosti do različnih virov financiranja v anketiranih organizacijah (od 1 – zelo slaba dostopnost do 5 – zelo dobra dostopnost)



Vir: lastna anketa.

Slika 7.4: Ocena dostopnosti do različnih virov financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (od 1 – zelo slaba dostopnost do 5 – zelo dobra dostopnost)



Vir: lastna anketa.

V okviru ocenjevanja finančne vrzeli smo z agregatnega vidika ocenili tudi potrebe po dodatnih virih financiranja. Pri oceni potreb po dodatnih virih financiranja smo izhajali iz vrednosti sredstev v letu 2022 in pričakovani rasti obsega poslovanja v letu 2023, ki za sabo potegne rast sredstev, pri čemer dodatna sredstva potrebujejo dodatne vire financiranja. Oceno potreb po dodatnih virih financiranja (izhajajoč iz pričakovane rasti obsega poslovanja in povečanja vrednosti sredstev) smo izdelali tako, da smo najprej od potrebnih dodatnih virov financiranja odšteli povečanje poslovnih obveznosti (in drugih obveznosti). Tako smo dobili razliko, ki jo je potrebno pokriti s finančnimi viri.

Kot predpostavlja teorija vrstnega reda (angl. *pecking order theory*) in kot bi lahko tudi skleпали iz ugotovitev naše analize, organizacije to razliko najprej poskušajo pokriti z notranjimi viri financiranja, ki so cenejši od zunanjih – tj. z zadržanimi



dobički. Tako smo v prvem koraku na podlagi predpostavljene rasti poslovnih prihodkov in marže ocenili čisti poslovni izid in zadržane dobičke. Ostanek pa se pokrije z zunanjimi viri financiranja, torej z dolgom in lastniškim kapitalom (skladno z razmerji med lastniškim kapitalom in dolgom iz leta 2022).

Ker so predpostavljene stopnje rasti obsega poslovanja in sredstev ocenjene na podlagi preteklih podatkov (upoštevane v osnovnem scenariju) pri socialnih podjetjih relativno visoke in lahko pričakujemo, da se bo rast zaradi različnih omejitev (trg dela, interes za socialno podjetništvo oziroma poslovanje s statusom socialnega podjetja, itd.) upočasnila, smo izdelali oceno za dva scenarija oziroma dodatni scenarij, v katerem predpostavljamo nižjo rast obsega poslovanja in sredstev.

Pri oceni potreb po dodatnih virih financiranja po osnovnem scenariju smo izhajali iz naslednjih predpostavk:

- Rast sredstev v letu 2023 znaša 0,5 % pri zadrugah in 17,8 % pri socialnih podjetjih (izhajamo iz povprečne letne stopnje rasti v preteklem 5-letnem obdobju; pri zadrugah znaša povprečna letna stopnja rasti v preteklem obdobju -6,6 %, ker pa bi vseeno želeli oceniti potrebe pri manjši pozitivni rasti obsega poslovanja, le-to nadomestimo z 0,5 %).
- Povečanje poslovnih obveznosti ocenimo glede na predpostavljeno rast sredstev (predpostavljena enaka stopnja rasti kot pri sredstvih).
- Notranje vire financiranja – zadržane dobičke ocenimo na podlagi pričakovane stopnje rasti poslovnih prihodkov: 6,6 % pri zadrugah in 26,8 % pri socialnih podjetjih (izhajamo iz povprečne letne stopnje rasti v preteklem 5-letnem obdobju); in celotne marže: 0,2 % pri zadrugah in 2,1 % pri socialnih podjetjih (izhajamo iz povprečne marže v preteklem 5-letnem obdobju); predpostavimo, da se čisti dobiček v celoti zadrži.

Pri oceni potreb po dodatnih virih financiranja po alternativnem scenariju (Scenarij 1) za socialna podjetja pa uporabimo naslednje predpostavke:

- Rast sredstev v letu 2023 znaša 8,9 % pri socialnih podjetjih (polovico nižja rast kot v osnovnem scenariju).
- Povečanje poslovnih obveznosti ocenimo glede na predpostavljeno rast sredstev (enaka predpostavljena stopnja rasti kot pri sredstvih).
- Notranje vire financiranja – zadržane dobičke ocenimo na podlagi

pričakovane stopnje rasti poslovnih prihodkov, ki znaša 13,4 % pri socialnih podjetjih (polovico nižja rast pri socialnih podjetjih kot v osnovnem scenariju); in celotne marže, ki znaša 2,1 % pri socialnih podjetjih (izhajamo iz povprečne marže v preteklem 5-letnem obdobju); predpostavimo, da se čisti dobiček v celoti zadrži.

Tabela 7.1: Ocena potreb po dodatnih virih financiranja pri zadrugah in socialnih podjetjih v letu 2023 in prihodnjem 5-letnem obdobju (2023–27)

Potrebe po dodatnih virih financiranja	tisoč EUR		
	Zadruga	So.p.	So.p.
Scenarij	Osnovni scenarij	Osnovni scenarij	Scenarij 1
Sredstva v 2022	505.640	41.431	41.431
Lastniški kapital v 2022	241.715	8.825	8.825
Dolg v 2022	72.281	12.544	12.554
Poslovne obveznosti in druge obveznosti v 2022	191.644	20.062	20.053
Stopnja rasti sredstev v 2023 (v %)	0,5	17,8	8,9
Potreba po virih financiranja v 2023	2.528	7.360	3.680
Povečanje poslovnih in drugih obveznosti v 2023	958	3.564	1.781
Ostane za pokritje s finančnimi viri v 2023	1.570	3.796	1.899
<i>Notranji viri financiranja - zadržani dobički</i>			
Kosmati donos iz poslovanja (KDP) v 2022	986.335	59.648	59.648
Stopnja rasti KDP v letu 2023 (v %)	6,6	26,8	13,4
Celotna marža v 2023 (v %)	0,2	2,1	2,1
Čisti dobiček = Zadržani dobiček	1.861	1.553	1.389
<i>Zunanji viri financiranja</i>			
Potreba po zunanjih virih financiranja	-291	2.243	510
<i>Nov lastniški kapital</i>			
Lastniški kapital v 2023 (dodatno)	0	15	0
<i>Nov dolžniški kapital</i>			
Dolg v 2023 (dodatno)	-291	2.228	510
<i>V 5-letnem obdobju</i>			
Ostane za financiranje	0	11.216	2.550
Lastniški kapital	0	74	0
Dolg	0	11.142	2.550

Vir: AJPES – Podatkovna zbirka letnih poročil, lastni izračuni.

Nāše ocene kaŕejo, da lahko zadruga ob povprečni rasti obsega poslovanja oziroma rasti sredstev to rast v celoti financirajo z notranjimi viri financiranja (zadržanimi dobički), saj je njihovo poslovanje dovolj profitabilno. Nekoliko



počasneje raste tudi vrednost sredstev. Tako potreb po zagotavljanju dodatnih zunanjih virov financiranja pri zadrugah ni. Celo več, ustvarjeni dobički omogočajo zmanjšanje vrednosti dolga.

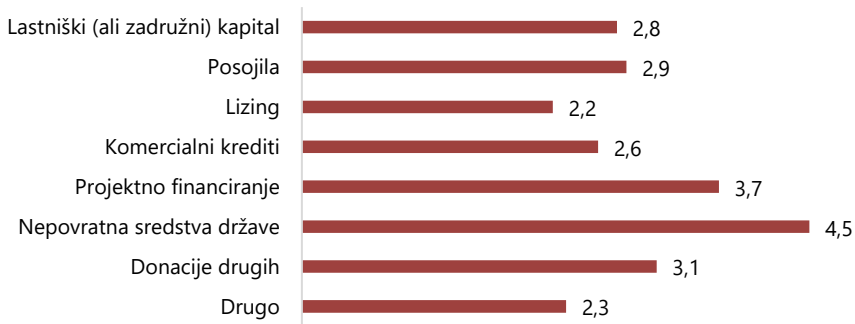
Večje so potrebe pri socialnih podjetjih, pri katerih je stopnja rasti relativno višja, kjer kljub višji profitabilnosti v primerjavi z zadrugami ne uspejo v celoti pokriti dodatnih potreb z notranjimi viri financiranja. Ocenjujemo, da znaša vrednost potrebnih dodatnih zunanjih virov financiranja v letu 2023 2,2 milijona EUR po osnovnem scenariju (v katerem predpostavljamo povprečno stopnjo rasti iz obdobja 2018–22) in 0,5 milijona EUR po alternativnem scenariju (v katerem predpostavljamo polovico nižjo rast kot v osnovnem scenariju). Večino od tega predstavljajo potrebe po dodatnih dolžniških virih financiranja.

Pri tem se je potrebno zavedati, da so te ocene podane na podlagi agregatnih podatkov, in imajo kot take nekatere omejitve, tako da lahko predstavljajo le grobo oceno potreb po dodatnih virih financiranja. Omeniti velja tudi, da so nekatere organizacije, vključene v analizo, uvrščene v oba vzorca. Organizacij, ki so vključene tako v vzorec zadrug kot tudi socialnih podjetij, nismo izločali, ker smo želeli oceniti potrebe za oba podvzorca, kar pa onemogoča agregacijo potreb po virih financiranja za oba vzorca (ker bi imeli v tem delu problem dvojnega štetja).

7.3 VIRI FINANCIRANJA, KI JIH ORGANIZACIJE POGREŠAJO

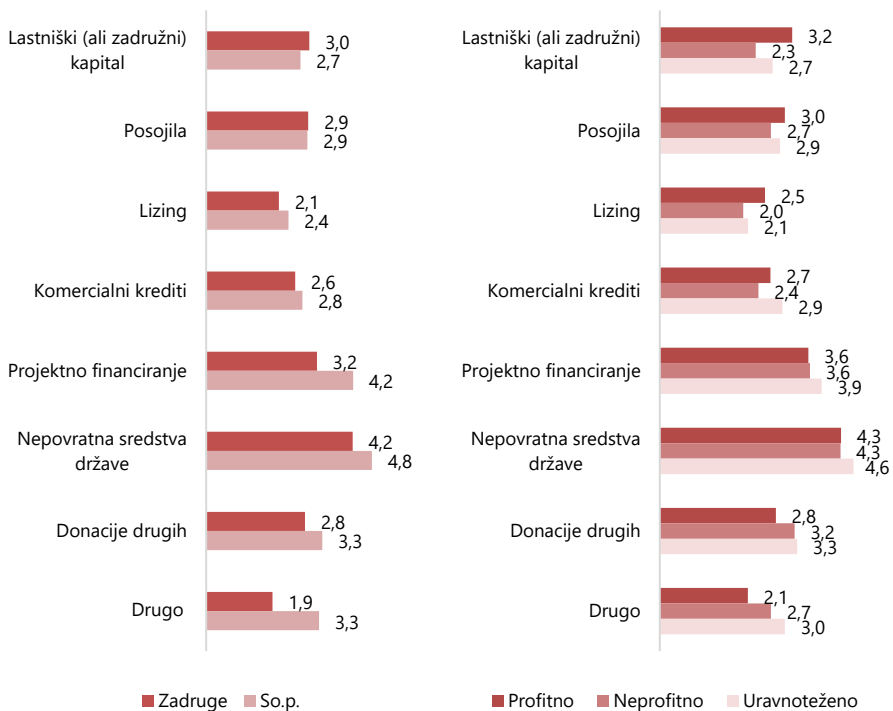
Nazadnje smo želeli preveriti še, katere vire financiranja zadruga in socialna podjetja najbolj pogrešajo. Anketirane organizacije navajajo, da pogrešajo predvsem nepovratna sredstva države, pa tudi projektno financiranje ter donacije drugih. Najmanj pa anketirane organizacije pogrešajo ponudbo lizinga. Tudi na tem področju ni bilo posebnih razlik med zadrugami in socialnimi podjetji ter organizacijami, ki se razlikujejo glede na profitno naravnost.

Slika 7.5: Viri financiranja, ki jih anketirane organizacije pogrešajo (od 1 – sploh ne pogrešajo do 5 – zelo pogrešajo)



Vir: lastna anketa.

Slika 7.6: Viri financiranja, ki jih anketirane organizacije pogrešajo – podvzorci (od 1 – sploh ne pogrešajo do 5 – zelo pogrešajo)



Vir: lastna anketa.



Pomen in potrebe po večji ponudbi nepovratnih sredstvih so izpostavili tudi predstavniki nekaterih ponudnikov virov financiranja. To po njihovem mnenju poleg projektnega financiranja najbolj ustrezna njihovim značilnostim in potrebam. Nekateri pa so izrazili dvom, da so samo nepovratna sredstva tisto, kar potrebuje socialna ekonomija za razvoj, saj mogoče prave socialne ekonomije oziroma socialnega podjetništva v Sloveniji sploh nimamo in tako ne moremo presoјati razpoloţljivosti ustreznih virov financiranja.

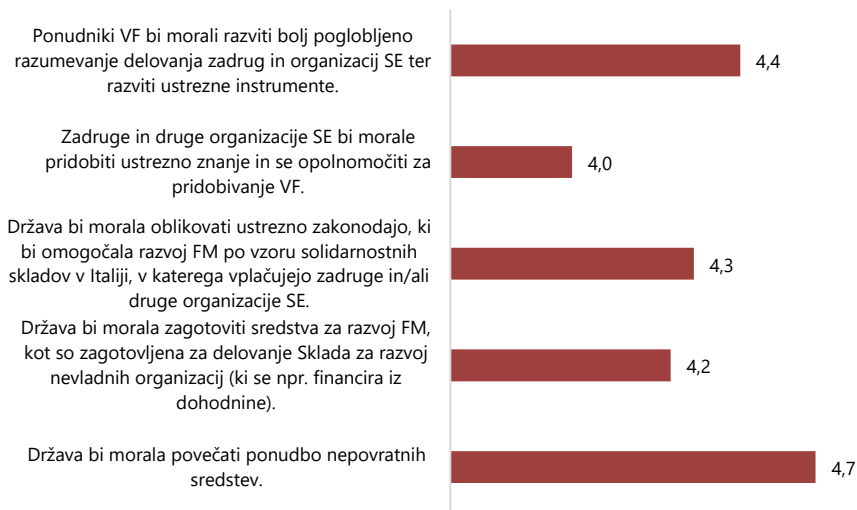
8 KAKO NASLAVLJATI IZZIVE PRI ZAGOTAVLJANJU USTREZNIH VIROV FINANCIRANJA ZADRUGAM IN DRUGIM ORGANIZACIJAM V SOCIALNI EKONOMIJI

V zvezi z možnimi načini naslavljanja izzivov pri zagotavljanju ustreznega financiranja zadrugam in drugim organizacijam socialne ekonomije smo želeli najprej dobiti vpogled v razmišljanja in mnenja predstavnikov zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji. Z anketo smo želeli ugotoviti, kako zadruge in socialna podjetja vidijo možne rešitve problema nezadostne in neustrezne ponudbe virov financiranja. Najprej nas je zanimalo, v kolikšni meri se te organizacije strinjajo (1 = sploh se ne strinjam, 5 = zelo se strinjam) s predlaganimi možnostmi naslavljanja izzivov, povezanih s financiranjem zadrug in socialnih podjetij. Različne organizacije na tem področju niso izkazovale posebej pomembnih razlik v pogledih. Menijo, da bi bilo najbolje, da država poveča ponudbo nepovratnih sredstev in da ponudniki virov financiranja razvijejo bolj poglobljeno razumevanje delovanja zadrug in organizacij socialne ekonomije ter razvijejo ustrezne instrumente. Pomen slednjega gotovo lahko delno potrdimo tudi avtorji te raziskave, saj smo tudi sami v intervjujih zaznali omejeno poznavanje specifik tovrstnih organizacij oziroma da se pogosto zaznavajo le njihove pomanjkljivosti in specifike, na podlagi katerih so te organizacije omejene pri pridobivanju virov financiranja.

Zanimivo pa da za reševanje problema po mnenju anketiranih organizacij ni potrebno, da se same bolj usposobijo za pridobivanje virov financiranja. V anketi smo namreč ugotovili tudi, da je poleg majhnosti teh organizacij v njih slabo razvita finančna funkcija. Ugotavljamo namreč, da ima le 5 % organizacij vzpostavljeno finančno službo, v vseh drugih organizacijah pa se s finančnimi nalogami ukvarjajo računovodstvo ali kar drugi zaposleni ali poslovodstvo, ki pa imajo v splošnem slabše finančno znanje.

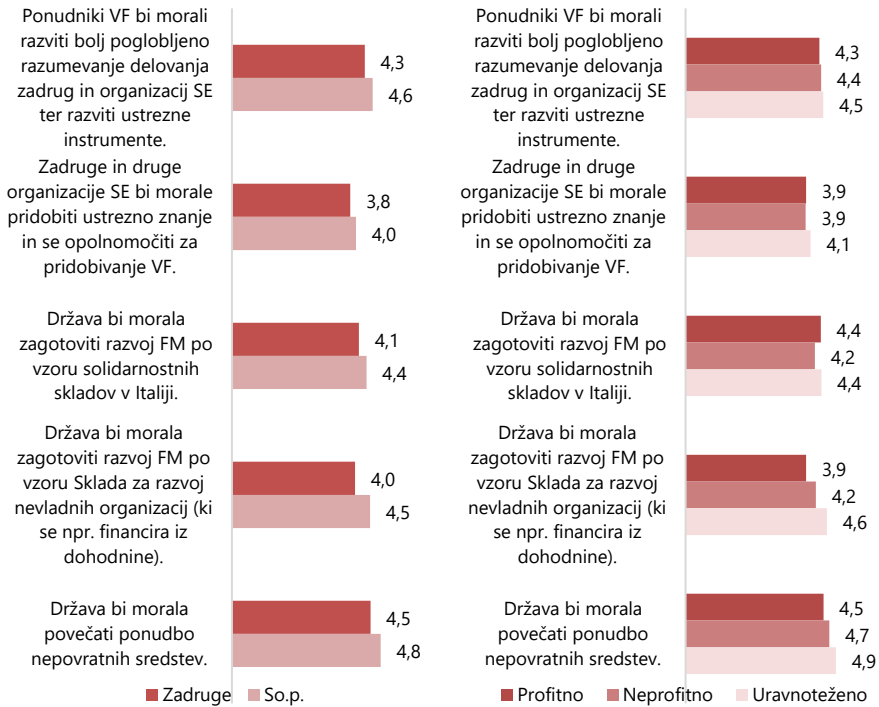


Slika 8.1: Strinjanje z različnimi načini naslavljanja izzivov, povezanih z zagotavljanjem ustreznih virov financiranja (od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – zelo se strinjam)



Vir: lastna anketa.

Slika 8.2: Strinjanje z različnimi načini naslavljanja izzivov, povezanih z zagotavljanjem ustreznih virov financiranja – podvzorci (od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – zelo se strinjam)



Vir: lastna anketa.

Tudi na intervjujih s predstavniki ponudnikov virov financiranja je bilo večkrat izpostavljeno, da v zadrugah in drugih organizacijah, ki delujejo v socialni ekonomiji, manjkajo finančna znanja in tudi podjetniška naravnost. Nekateri od njih so zato predlagali, da bi bilo financiranje treba kombinirati z drugimi ukrepi opolnomočenja, kot je npr. kombinacija z vavčerji. Drugi, npr. predstavniki bank, vidijo rešitev v vključevanju financiranja oziroma povezovanju z inkubatorji ali podobnimi institucijami podpornega okolja.

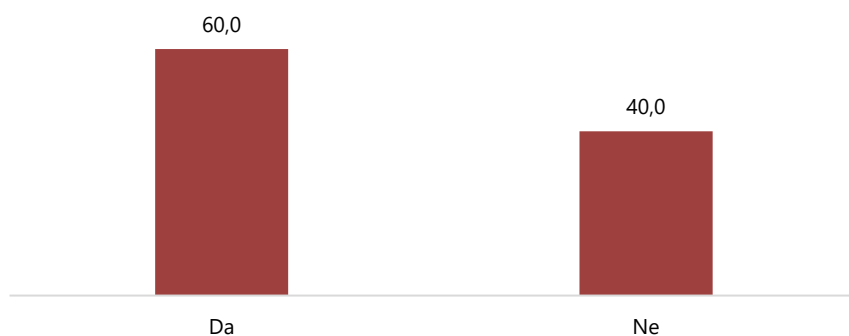
Večkrat je bilo poleg finančnih znanj in sposobnosti zasledovanja finančnih ciljev omenjeno tudi, da so za tovrstne organizacije pomembne tudi druge vrste učinkov – družbeni učinki. Kot smo ugotavljali v okviru projekta »Izdelava aplikativnega modela za merjenje družbenih učinkov socialnih podjetij«, pa je stanje v sektorju slabo tudi na področju merjenja družbenih učinkov. Merjenje



družbenih učinkov pa so v intervjujih predstavniki ponudnikov virov financiranja večkrat izpostavili kot predpogoj za pridobivanje in črpanje sredstev s strani organizacij z širšimi usmeritvami. Tako da kljub temu, da organizacije ne vidijo velike potrebe in rešitve v opolnomočenju, tega ne gre pozabiti pri naslavljanju izzivov povezanih z zagotavljanjem ustreznega financiranja na tem področju.

Ker je pregled finančnih mehanizmov za spodbujanje razvoja združništva in socialne ekonomije v mednarodnem prostoru pokazal nekatere posebne mehanizme, smo želeli preveriti tudi, ali bi ti mehanizmi lahko omogočili boljše možnosti financiranja tovrstnih organizacij. Organizacije smo zato najprej vprašali, ali so pripravljene prispevati v solidarnostni sklad, ki se kaže kot eden izmed takih mehanizmov. Analiza njihovih odgovorov pokaže, da je le 60 % organizacij pripravljena prispevati v tak sklad.

Slika 8.3: Pripravljenost anketiranih organizacij prispevati v solidarnostni sklad (v %)

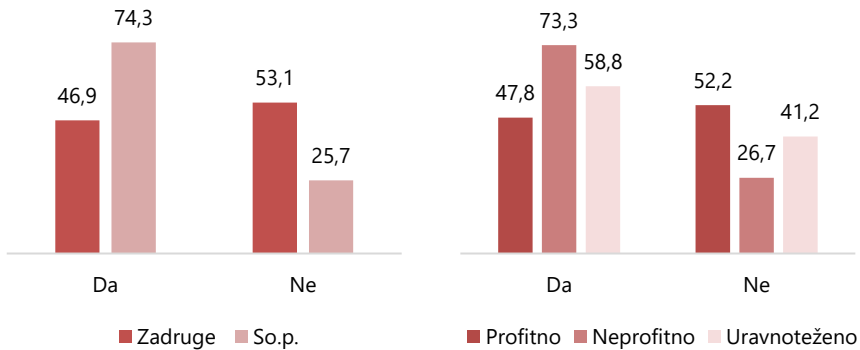


Vir: lastna anketa.

Zanimivo, da so v solidarnostni sklad v večje deležu pripravljena prispevati socialna podjetja, kjer se je za to možnost izreklo približno tri četrtine socialnih podjetij (74,3 %). Zadruge to možnost podpirajo v manj kot 50 % (46,9 %).

Enako je razlike mogoče opaziti pri organizacijah, ki se razlikujejo glede na profitno usmerjenost, kjer je pripravljenost prispevati v solidarnostni sklad višja v neprofitno naravnanih organizacijah (73,3 %) in uravnoteženo naravnanih organizacijah (58,8 %).

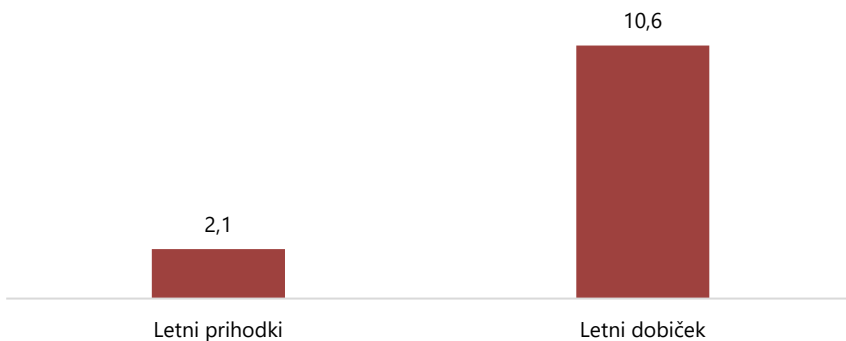
Slika 8.4: Pripravljenost anketiranih organizacij prispevati v solidarnostni sklad – podvzorci (v %)



Vir: lastna anketa.

Anketirane organizacije, ki so pripravljene prispevati v solidarnostni sklad so podale tudi svoje mnenje glede višine prispevka v solidarnostni sklad – tako v % ustvarjenega prihodka kot dobička. V povprečju so anketirane organizacije pripravljene prispevati 2,1 % ustvarjenega prihodka in 10,6 % ustvarjenega dobička.

Slika 8.5: Delež prihodkov in dobička, ki so ga anketirane organizacije pripravljene prispevati v solidarnostni sklad (v %)



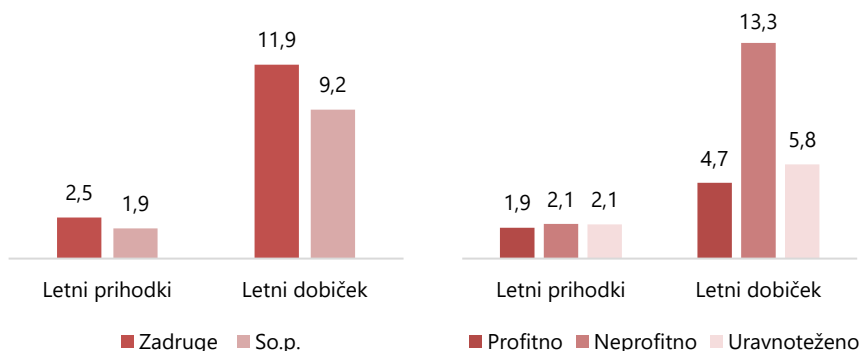
Vir: lastna anketa.

V tem delu so razlike med vrstami organizacij drugačne kot pri pripravljenosti prispevati v solidarnostni sklad. Več so pripravljene prispevati zadruga (2,5 % prihodka in 11,9 % dobička) kot socialna podjetja (1,9 % prihodka in 9,2 %



dobička). Organizacije z različno profitno naravnostjo pa se ne razlikujejo v višini prispevka kot deleža prihodkov, so pa spet več pripravljene prispevati neprofitno naravnane organizacije, če bi prispevek opredelili kot delež dobička.

Slika 8.6: Delež prihodkov in dobička, ki so ga anketirane organizacije pripravljene prispevati v solidarnostni sklad (v %)



Vir: lastna anketa.

Na koncu pa bi želeli podati tudi naše poglede in predlagati, kako reševati izzive, povezane s financiranjem zadrug in drugih organizacij v socialni ekonomiji. Kot je razvidno iz ocene finančne vrzeli in dodatnih potreb po virih financiranja, so potrebe (ob nadaljevanju rasti, ki smo ji bili priča v preteklem obdobju) relativno majhne, iz analize obstoječe ponudbe in analize povpraševanja pa lahko sklenemo, da obstaja ponudba različnih virov. Zato menimo, da je smiselno rešitve iskati v oblikovanju dodatne prilagojene ponudbe virov financiranja v okviru obstoječih ponudnikov, z ojačenjem obstoječih relevantnih finančnih instrumentov in oblikovanjem novih. Manj primerno se nam v trenutni situaciji zdi oblikovanje novih finančnih mehanizmov, kot je npr. solidarnostni sklad.

Največje so potrebe po dodatnih nepovratnih sredstvih, ki jih lahko država zagotavlja z delno preusmeritvijo sredstev iz Sklada za nevladne organizacije v socialno ekonomijo. Država lahko razmisli tudi o novem skladu, ki bi na tem področju servisiral potrebe organizacij v socialni ekonomiji. Potrebe po nepovratnih sredstvih so manj pomembne pri zadrugah, zato predlagamo, da se država osredotoči na socialna podjetja. Predlagamo, da se Sklad osredotoči na financiranje večletnih programov organizacij v socialni ekonomiji, ki taka sredstva potrebujejo za delovanje, oziroma na donacije, in ne zagotavljanje sredstev za

izvajanje projektov (v manjši meri lahko zagotavlja tudi sofinanciranje internih projektov organizacij npr. na področjih razvoja človeških virov, digitalizacije ipd.). Razdeljevanje sredstev in izbor upravičencev mora temeljiti na potrebah, ki jih ustvarjajo aktualni družbeni problemi, in sposobnosti izvajalcev za reševanje problemov. Država mora vzpostaviti tudi učinkovit nadzor nad porabo sredstev, ki mora upoštevati ustvarjene rezultate – družbene učinke in ne samo aktivnosti, saj se le tako lahko zagotovi legitimnost tovrstnega načina financiranja in tako tudi obstoja tega pomembnega področja.

Pomembno vlogo lahko pri zagotavljanju nepovratnih sredstev odigra tudi Slovenski regionalni razvojni sklad (SRRS), ki ima tako kot različna ministrstva v svoji ponudbi že nepovratna sredstva. Glede na strateške usmeritve SRRS – razvoj regij in zmanjševanje razvojnih zaostankov na problemskih območjih – predlagamo, da se nadaljuje s ponudbo nepovratnih sredstev in to razširi na reševanje drugih aktualnih družbenih izzivov v lokalnih okoljih (verjetno bolj v obliki sredstev za izvajanje aktivnosti ali projektov in ne toliko klasičnih donacij), spet primarno organizacijam, ki delujejo v socialni ekonomiji, kar utemeljujemo z naslednjimi argumenti: razdeljevanje nepovratnih sredstev, namenjenih financiranju programov organizacij v obliki donacij, se organizira v okviru Sklada za razvoj nevladnih organizacij ali novega Sklada za razvoj socialne ekonomije, specifične lokalne probleme lahko bolje zaznava SRRS, bolj učinkovito pa jih lahko naslavljajo lokalni izvajalci, in verjetno ni naključje, da v ponudbi in vlaganjih SRRS nismo zaznali nepovratnih sredstev za zadruge oziroma je njim namenjenih nekaj drugih instrumentov povratne narave, kar potrjuje naše ugotovitve o manjši potrebi po nepovratnih sredstvih v zadrugah.

Nepovratna sredstva ponuja tudi Slovenski podjetniški sklad (SPS). SPS, ki servisira predvsem potrebe zagonskih, hitrorastočih podjetij ter potrebe MSP, ponuja dve vrsti spodbud v obliki nepovratnih sredstev, 1) zagonske spodbude – nepovratne spodbude za start-up podjetja (vključujejo spodbude za inovativne start-upe, spodbude za start-upe v manj razvitih območjih in spodbude za zelene start-upe) in 2) posebne spodbude – nepovratne spodbude v okviru »blending« spodbud, ki predstavljajo kombinacijo nepovratnih in povratnih sredstev, za specifične ciljne skupine (vključujejo spodbude za digitalno transformacijo, spodbude za lesno industrijo in spodbude za krožno gospodarstvo). Čeprav sredstva v okviru zagonskih spodbud lahko pridobivajo vse gospodarske družbe, torej tudi zadruge in socialna podjetja, med prejemniki sredstev v obdobju od leta 2022 do sredine



leta 2024 ni zadrug in socialnih podjetij, zato bi bilo verjetno smiselno, da bi SPS ponudil tudi ločene spodbude za zadruge in socialna podjetja. Zadruge in socialna podjetja se po svojem poslanstvu razlikujejo od klasičnih podjetij in so bolj usmerjena v ustvarjanje družbenih učinkov, kar je mogoče težko vrednotiti skladno z vrednotenjem oziroma ocenjevanjem potenciala klasičnega podjetja in so zaradi tega zadruge in socialna podjetja omejena pri dostopanju do zagonskih spodbud. V prihodnje se lahko pričakuje tudi razvoj nekaterih novih vrst zadrug, katerih razvoj bi lahko podprli tudi z zagonskimi spodbudami (npr. delavske zadruge, stanovanjske zadruge). Nenazadnje pa velja omeniti, da imamo v Sloveniji relativno malo pravih socialnih podjetij ali podjetij, katerih primarni namen je ustvarjanje družbenih učinkov in to bi lahko predstavljalo pomemben dejavnik razvoja socialne ekonomije. Prav tako bi lahko SPS ponudil tudi spodbude za organizacije socialne ekonomije – posebej socialna podjetja in tudi zadruge v okviru posebnih spodbud. SPS pri izvajanju programov razvojnih spodbud sledi smernicam Evropske unije, zato v okviru finančne linije posebnih spodbud z nepovratnimi finančnimi sredstvi ali »blending« financiranjem podpira specifične ciljne skupine podjetij oziroma specifična razvojna področja, ki so v okviru Evropske unije prepoznana kot prednostna področja za vlaganje razvojnih sredstev, pri čemer tako organizacije v socialni ekonomiji kot tudi zadruge delujejo na teh področjih.

Za razliko od ukrepanja na področju zagotavljanja dodatne ponudbe sredstev s strani ministrstev in javnih skladov ima država manj možnosti za ukrepanje na področju zagotavljanja dodatne ponudbe sredstev zasebnih organizacij – skladov, zato se v tem delu lahko omejimo le na priporočila glede ukrepov posredne narave, ki jih lahko izvede država. S ciljem povečanja tovrstne ponudbe, tako virov financiranja kot tudi pomembne podpore, ki jo lahko zagotavljajo take institucije kot posredniki pri pridobivanju virov financiranja, predlagamo, da država podpre razvoj tega pomembnega dela podpornega okolja v socialni ekonomiji, tako da ustvari ustrezne pogoje za nastanek in delovanje.

V socialni ekonomiji smo zaznali tudi veliko projektnega delovanja, to je posebej razširjen način delovanja pri socialnih podjetjih, manj je tovrstnega načina delovanja pri zadrugah. Pri tem pa se pojavi potreba po predfinanciranju. Predfinanciranje je po našem mnenju dobro pokrito s strani obstoječe ponudbe, zato bi na tem mestu raje kot širitev ponudbe predlagali nadaljevanje implementacije modela obveznice z družbenim učinkom (SIB). Možnosti uporabe

SIB modela v Sloveniji se je večkrat preverjalo in v preteklosti so bili na tem področju storjeni nekateri pomembni koraki, zato bi veljalo z implementacijo SIB v prakso (vsaj poskusno) nadaljevati. Inštitut za ekonomska raziskovanja je v okviru mednarodnega projekta "Capacity development of public and private organizations for Social Impact Bonds – AlpSIB" preverjal možnost uporabe instrumenta v več evropskih državah, med njimi tudi v Sloveniji, in pri tem ugotovil, da lahko uporaba modela SIB v kontinentalni Evropi oziroma v Sloveniji prinese določene koristi (projekt se je izvajal v obdobju 2016–19). Z implementacijo modela SIB lahko pričakujemo hitrejše, uspešnejše in učinkovitejše soočanje z družbenimi izzivi današnjega časa, za katere še nimamo recepta, kako se jih lotevati. Model SIB lahko zagotovi nekakšen inkubator za pilotno preverjanje različnih praks in načinov reševanja družbenih problemov, saj lahko na ta način zelo hitro presejemo alternativne pristope. Čeprav se omenja tudi manjša pričakovanja glede povečevanja učinkovitosti v izvajanju obstoječih socialnih storitev oziroma praks, ki dajejo zadovoljive rezultate pri tradicionalnem načinu financiranja. Uvajanje modela SIB ima lahko tudi druge posredne koristi, ki izvirajo iz premika od premise plačevanja aktivnosti k ideji plačevanja za dosežene rezultate – to omogoča potrebno uvajanje merjenja rezultatov intervencij, ki bi se s tem začelo bolj uporabljati tudi v delu, kjer ostaja izvajanje socialnih storitev še vedno tradicionalno organizirano. Kasneje je PwC v sodelovanju z raziskovalci z Inštituta za ekonomska raziskovanja v okviru projekta "Analysis of Social Outcomes Contracting and the Implementation of Social Impact Bonds in Slovenia" pripravil predlog operativnega okvira in predlog implementacije SIB modela v Sloveniji ter predlagal in zasnoval operativni načrt za dva pilotna projekta (projekt se je izvajal v obdobju 2019–21). Po nam znanih informacijah je bil kasneje pripravljen predlog novega projekta, znano je tudi, da ima država rezervirana sredstva za izvedbo SIB-a.

Zadrugam in drugim organizacijam v socialni ekonomiji je na voljo ponudba večine dolžniških virov, ki jih ponujajo SRRS, SPS in SID banka, prav tako lahko te organizacije posegajo po produktih drugih bank. Kljub relativno dobri ponudbi virov dolžniškega financiranja bi predlagali, da država poskuša v ponudbo omenjenih akterjev uvesti ponudbo t. i. »blended« finančnih instrumentov. »Blended« financiranje je način združevanja kapitala z različnimi stopnjami tveganja z namenom kataliziranja tveganju prilagojenega financiranja, ki je prilagojeno tržnim obrestnim meram oz. zahtevanim donosnostim, v naložbe z



učinkom, s čemer se lahko dosega širši krog investitorjev in zagotavlja večje vsote financiranja. Praktično to pomeni, da se s kombiniranjem dveh ali več različnih investitorjev z različnimi cilji v skupnem strukturiranem instrumentu hkrati omogoči, da vsak od njih dosega svoje lastne cilje. En investitor si lahko npr. prizadeva za ustvarjanje tržnega donosa, drugi pa za zagotavljanje nižjega donosa v zameno za ustvarjen družbeni učinek. Te skupine investitorjev v praksi pogosto sovpadajo z »zasebnim kapitalom«, ki se osredotoča na tržne donose oziroma v splošnem na finančni donos, in »javni ali kapital z učinkom«, ki si prizadeva za ustvarjanje družbenih učinkov oziroma se zadovolji z nižjim finančnim donosom ali se mu celo odpove. Skladno s tem predlagamo strukturiranje finančnih instrumentov, ki bi predstavljali kombinacijo posojil in nepovratnih sredstev, pri čemer država zagotovi vire za nepovratna sredstva (kot nam je znano, so taki instrumenti sicer že predvideni v kohezijski ovojnici 2021–2027). Nepovratna sredstva pa lahko v take finančne instrumente vlagamo le ob zmožnosti razumevanja in učinkoviti evalvaciji ustvarjanja družbenih učinkov, ki je pomembno tako pri odobranju financiranja kot tudi kasneje po zaključku (to za sabo potegne potrebo po dodatnih ukrepih, namenjenih razvoju merjenja družbenih učinkov in implementacije v prakso).

Nenazadnje bi omenili tudi potrebo po zagotavljanju lastniškega kapitala. Ne glede na to, da smo pri oceni potreb po virih financiranja pokazali, da se ob pričakovani rasti obsega poslovanja in sredstev praktično celotne potrebe po dodatnem lastniškem kapitalu pokrijejo z zadržanimi dobički ali dolgom, je treba pri tej oceni upoštevati, da gre za obstoječe organizacije in njihove potrebe ob realizirani rasti obsega poslovanja, kjer niso upoštevane dodatna oziroma potencialna rast posameznih organizacij in tudi ne morebitne novo nastale organizacije ter iz tega izhajajoče potrebe. Ocena potreb po lastniškem kapitalu bi torej morala izhajati iz ocene potencialne rasti obstoječih organizacij in upoštevati tudi potrebe novo nastalih organizacij v tem sektorju, pri čemer bi morali potrebe ocenjevati individualno po organizacijah, kar pa presega okvire naših analiz. Ob analizah, ki smo jih izdelali, sicer zaključujemo, da potreba po dodatnih virih financiranja v obliki lastniškega kapitala obstaja in je v primerjavi s potrebami po drugih virih financiranja manjša, ne glede na to pa menimo, da je smiselno razširiti tudi ponudbo lastniškega kapitala, saj lahko ta rezultira v nastanku novih dinamičnih podjetij, katerih cilj bo ustvarjanje družbenega učinka, to pa lahko pomembno vpliva na razvoj socialne ekonomije v Sloveniji (pri

zadrukah večje potrebe po ustvarjanju ponudbe lastniškega kapitala ni oziroma je lastniško financiranje v obliki vložkov s strani investorjev zaradi narave teh organizacij omejeno).

Lastniško financiranje smo zasledili tako v ponudbi SPS kot tudi SID banke. Ker se ponudba obeh osredotoča na klasična podjetja, ki lahko ustvarijo ustrezen finančni donos, organizacije v socialni ekonomiji pa se lahko posvečajo tudi drugim ciljem, kot je ustvarjanje družbenega učinka, predlagamo, da se v eni izmed organizacij razmisli o oblikovanju posebnega sklada za socialno ekonomijo. Sklad bi zagotavljal sredstva za lastniške naložbe v podjetja, katerih namen je ustvarjanje družbenega učinka, pri čemer je glede na trenutno situacijo smiselno, da se sklad fokusira na semensko in zagonsko fazo. Potrebe po lastniškem financiranju faze rasti organizacij v socialni ekonomiji nismo zaznali, vsaj kar se tiče potreb obstoječih organizacij. Bi se pa to lahko pojavilo kasneje, potem ko bi nastala nova podjetja z učinkom, kar predlagamo, da se podpre kasneje z novo, prilagojeno ponudbo lastniškega financiranja.

Oblikovanje dodatne ponudbe virov financiranja pa ne bo dovolj – menimo, da bo za učinkovito črpanje in uporabo finančnih virov treba izvesti tudi druge ukrepe. Zadruga in druge organizacije v socialni ekonomiji pogosto nimajo ustreznih kompetenc za uspešno pridobivanje virov financiranja, na strani ponudbe pa pogosto ni razumevanja specifik tovrstnih organizacij. Organizacije so v anketi sicer menile, da za reševanje problema ni pomembno, da se same bolj usposobijo za pridobivanje virov financiranja, je pa bilo mogoče ugotoviti, da je poleg majhnosti teh organizacij v teh organizacijah finančna funkcija slabo razvita – le 5 % organizacij ima vzpostavljeno finančno službo. Med razlogi za zavrnitev pri pridobivanju virov financiranja se navaja tudi razlog, da organizacija ni znala ustrezno predstaviti namena/uporabe sredstev in prikazati možnosti poplačila. Na pomanjkanje finančnih znanj in podjetniške naravnosti pri teh organizacijah so opozorili tudi nekateri ponudniki virov financiranja in predlagali, da bi te izzive lahko reševali z vavčerji, ustrezno podporo podpornega okolja in podobno.

V okviru drugih potrebnih ukrepov, namenjenih reševanju izzivov, povezanih zagotavljanjem ustreznih virov financiranja zadrugam in drugim organizacijam v socialni ekonomiji, bi želeli poleg razvoja podpornega okolja in nudenja ustrezne podpore zadrugam in drugim organizacijam v socialni ekonomiji izpostaviti tudi potrebo po razvoju merjenja družbenih učinkov in implementaciji merjenja v



prakso, z ozaveščanjem vseh deležnikov. Če želimo povečati vlaganja v sektor, katerega glavni namen ni ustvarjanje finančnega donosa, ampak ustvarjanje družbenih učinkov, morajo organizacije začeti meriti družbene učinke in poročati na način, ki bo primerljiv z merjenjem finančnih učinkov. Nekateri izmed avtorjev te monografije smo sodelovali pri določenih korakih, ki so bili narejeni v preteklosti na tem področju, in poznano nam je, da implementacija ne poteka po načrtih, zato predlagamo, da se ugotovi, kje se je zataknilo, in ovire odpravi. Brez implementacije merjenja družbenih učinkov v prakso (pri vseh deležnikih) prilagojena ponudba virov financiranja za zadruge in druge organizacije v socialni ekonomiji ne more nastati oziroma nima ustrezne legitimnosti.

LITERATURA IN VIRI

Acri in Ipsos. (2020). Indagine annuale Acri-Ipsos: Gli italiani e il risparmio (20. izd.). <https://www.acri.it/wp-content/uploads/2023/10/Sintesi-Indagine-Acri-Ipsos-DEF.pdf>

Active Citizens Fund. (brez datuma). Program Active Citizens Fund v Sloveniji. <https://acfslovenia.si/program-active-citizens-fund-v-sloveniji/>.

Bernardi, A., Berranger, C., Mannella, A., Monni, S. in Realini, A. (2022). Sustainable but Not Spontaneous: Co-Operatives and the Solidarity Funds in Italy. *Sustainability*, 2022, 14(8), 4516.

Bodini, R., Catturani, I., Sartori, G. in Treccani, P. (2021). Financial Mechanisms for Innovative Social and Solidarity Economy Ecosystems: The case of Italy (1. izd.). Ženeva: Mednarodna organizacija dela.

Borzaga, C. (2020, marec). Social enterprises and their ecosystems in Europe: Country report Italy. Luksemburg: Urad za publikacije Evropske unije.

Bosi, G. (2012). Fondi mutualistici: un'analisi giuridica ed economica. Bolonja: Il Mulino.

CAAP. (2018). Aplikativna analiza stanja na področju socialne ekonomije v Sloveniji. Ljubljana: MGRT.

Casasnovas, G., Picardo Gomendio, T. in Gonzales Labian, M. (2023). The Supply of Impact Capital in Spain in 2022. Madrid: SpainNAB.

CNVOS. (brez datuma). O nas. <https://www.cnvos.si/kdo-smo/o-nas/>.

Črnigoj, M., Kavaš, D. in Kump, N. (2019). Obveznice z družbenim učinkom. *Economic and Business Review*, 21(4), 13.

Deloitte. (2024). Study on State aid for access to finance for social enterprises and for the recruitment of disadvantaged workers in the form of wage subsidies. Luksemburg: Urad za publikacije Evropske unije.



Dupain, W., Scharpe, K., Gazeley, T., Bennett, T., Mair, J., Raith, M. in Bosma, N. (2022). The State of Social Enterprise in Europe – European Social Enterprise Monitor 2021-2022. Euclid Network.

Evropska komisija. (2019). Social enterprises and their ecosystems in Europe – Country report – Slovenia. Luksemburg: Urad za publikacije Evropske unije.

Evropska komisija. (2020). Social enterprises and their ecosystems in Europe: Comparative synthesis report. Luksemburg: Urad za publikacije Evropske unije.

Evropska komisija. (2021). Social Economy Action Plan. <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1537&langId=en>.

Evropska komisija. (2024). EU Social Economy Gateway. https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/index_en

Fontanari, E. (2018). Sottocapitalizzate e bisognose di finanza? V C. Borzaga (ur.), Cooperative da riscoprire: Dieci tesi controcorrente (str. 25-58). Rim: Donzelli editore.

Fund2740. (brez datuma). Fund2740 High Impact Foundation. <https://fund2740.com/>.

Genco, R., Iengo, M. in Morara, P. (2014). Mutualità: un approccio giuridico, Quaderni Fondazione Ivano Barberini. https://fondazionebarberini.it/old/PDF/quaderni/QUADERNO_GENCO_MORARA_IENGO.pdf

GO Lab. (2024). Impact Bond Dataset. <https://golab.bsg.ox.ac.uk/knowledge-bank/indigo/impact-bond-dataset-v2/?query=&continents=Europe>.

iiLab. (2020). Adie's social impact contract: case study of a social impact contract. Pariz: iiLab.

Impact Hub. (brez datuma). O IH Ljubljana. <https://ljubljana.impacthub.net/>.

Isnet. (2018, julij). Impresa sociale 4.0 – Osservatorio Isnet sull'impresa sociale in Italia (XII edizione.). <http://www.impresasociale.net/>

López-Arceiz, F. J., Bellostas, A. J., in Rivera-Torres, P. (2017). Social investment in Spain: How do solidarity mutual funds decide the allocation of solidarity funding

between social economy organizations?. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88(4), 519-542.

MGRT. (2022). Ključna naloga Sveta za socialno ekonomijo bo Strategija razvoja socialne ekonomije. <https://www.gov.si/novice/2022-04-13-kljucna-naloga-sveta-za-socialno-ekonomijo-bo-strategija-razvoja-socialne-ekonomije/>.

MJU. (2018). Strategija razvoja nevladnih organizacij in prostovoljstva. Vlada Republike Slovenije. <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MJU/SNVO/Prostovoljstvo/b54fd6b72e/Strategija-razvoja-NVO-in-prostovoljstva.pdf>

MJU. (2020). Poročilo Ministrstva za javno upravo o izvajanju Strategije razvoja nevladnih organizacij in prostovoljstva do leta 2023 za obdobje od leta 2018 do konca leta 2020.

MKGP. (2024). Odobrenih 37 strategij lokalnega razvoja in 37 lokalnih akcijskih skupin za obdobje do leta 2027. <https://www.gov.si/novice/2024-02-01-odobrenih-37-strategij-lokalnega-razvoja-in-37-lokalnih-akcijskih-skupin-za-obdobje-do-leta-2027/>.

Morganti, M. (2018). Intervju za članek Mednarodne organizacije dela »Financial Mechanisms for Innovative Social and Solidarity Economy Ecosystems« (2018), avtorjev Catturani, I. in Santori, G., 10. decembra 2018.

Mussela, M., Traversi, M. in Verde, M. (2020). La domanda di finanza sociale. Vincoli e Prospettive di sviluppo (str. 1-214). Giappichelli.

OECD. (2021). The Social and Solidarity Economy: From the Margins to the Mainstream: Highlights. https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-8525_en.html

OECD. (2022). Spodbujanje socialnega podjetništva in razvoj socialnih podjetij v Sloveniji. <https://doi.org/10.1787/1d0480bd-sl>.

Périlleux, A. in Nyssens, M. (2017). Understanding cooperative finance as a new common. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88(2), 155-177.



Pineiro, A., Dirheixh, H. in Dhar, A. (2018). Financing the sustainable development goals: Impact investing in action. New York: GINN – Global Impact Investing Network.

PwC Foundation (2013). La reacción del tercer sector social ante la crisis. Madrid: PwC.

Santamarta, J. C. , Storch de Gracia, M. D., Huerta Carrascosa, M. A., Martínez-Núñez, M., de las Heras García, C. in Cruz-Pérez., N. (2021). Characterisation of Impact Funds and Their Potential in the Context of the 2030 Agenda. Sustainability, 13(11), 6476.

SENS Network. (brez datuma). Analiza socialnega podjetništva v Sloveniji. <http://sens-network.com/wp-content/uploads/2020/11/Analysis-of-social-entrepreneurship-in-Slovenia-slovenian-version.pdf>

Serrano, S. B., Bodini, R., Roy, M. in Salvatori., G. (2019). Financial Mechanisms for Innovative Social and Solidarity Economy Ecosystems. Ženeva: Mednarodna organizacija dela.

SRIPS (brez datuma). Spodbujanje zaposlovanja invalidov. <https://www.srips-rs.si/zaposlovanje-invalidov>

Svet za socialno ekonomijo. (2022, 9. november). Strategija razvoja socialne ekonomije za obdobje 2022-2032 (osnutek).

Šporar, P., Munda, M., Lužar Šajt, D., Kuhar, A., Karničnik, M. in Babič, K. (2018). Local and Regional Analysis of Support Needs and Networking Facilitation for Social Enterprises in Slovenia. Ljubljana: Foundation for Social Investment; Foundation for Improvement of Employment Possibilities.

Toti LAS. (brez datuma). Predstavitev. <https://www.toti-las.si/toti-las/>

Zakon o javnem naročanju (ZNJ-3). (2015). Uradni list RS, (91/15, 14/18, 121/21, 10/22, 74/22 – odl. US, 100/22 – ZNUZSZS, 28/23 in 88/23 – ZOPNN-F).

Zakon o nevladnih organizacijah (ZNOrg). (2018). Uradni list RS, (21/18).

Zakon o socialnem podjetništvu (ZSocP). (2011). Uradni list RS, (20/11, 90/14 – ZDU-11 in 13/18).

Zakon o stvarnem premoženju države in samoupravnih lokalnih skupnosti (ZSPDSLS-1). (2018). Uradni list RS, (11/18).

Zakon o zadrukah (ZZad). (1992). Uradni list RS, (97/09 – uradno prečiščeno besedilo in 121/21).

Zakon o zaposlitveni rehabilitaciji in zaposlovanju invalidov (ZZRZI). (2004). Uradni list RS, (16/07 – uradno prečiščeno besedilo, 87/11, 96/12 – ZPIZ-2, 98/14 in 18/21).



SEZNAM SLIK

Slika 4.1: Zadruga in socialna podjetja po velikostnih razredih organizacij v letu 2022.....	53
Slika 4.2: Prihodki od prodaje in rast prihodkov od prodaje (medianske vrednosti) v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22.....	54
Slika 4.3: EBIT marža – mediana in celotna marža – mediana v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22.....	54
Slika 4.4: Obstoječi viri financiranja anketiranih zadrug in socialnih podjetij (povprečni delež posameznega vira financiranja v %).....	56
Slika 4.5: Obstoječi viri financiranja anketiranih zadrug in socialnih podjetij (povprečni delež posameznega vira financiranja v %) – podvzorci	57
Slika 4.6: Delež lastniškega kapitala in delež dolga – posojil v obveznostih do virov sredstev v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22.....	58
Slika 6.1: Dejavniki, ki vplivajo na razvoj in uspešnost anketiranih organizacij (pomen po mnenju anketiranih organizacij; od 1 – zelo nepomembno do 5 – zelo pomembno)	76
Slika 6.2: Glavni namen pridobivanja novih virov financiranja v anketiranih organizacijah (v %).....	77
Slika 6.3: Primarni namen pridobivanja novih virov financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (v %).....	78
Slika 6.4: Pridobivanje in uspešnost pri pridobivanju virov financiranja anketiranih organizacij v zadnjih treh letih (v %).....	79
Slika 6.5: Pridobivanje in uspešnost pri pridobivanju virov financiranja anketiranih organizacij v zadnjih treh letih – podvzorci (v %).....	80
Slika 6.6: Razlogi za nepridobivanje zunanjih virov financiranja v anketiranih organizacijah (v %)	80
Slika 6.7: Razlogi za nepridobivanje zunanjih virov financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (v %).....	81
Slika 7.1: Razlogi za zavrnitev pri pridobivanju financiranja v anketiranih organizacijah (v %)	83
Slika 7.2: Razlogi za zavrnitev pri pridobivanju financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (v %)	84
Slika 7.3: Ocena dostopnosti do različnih virov financiranja v anketiranih organizacijah (od 1 – zelo slaba dostopnost do 5 – zelo dobra dostopnost)	86
Slika 7.4: Ocena dostopnosti do različnih virov financiranja v anketiranih organizacijah – podvzorci (od 1 – zelo slaba dostopnost do 5 – zelo dobra dostopnost)	87
Slika 7.5: Viri financiranja, ki jih anketirane organizacije pogrešajo (od 1 – sploh ne pogrešajo do 5 – zelo pogrešajo).....	91
Slika 7.6: Viri financiranja, ki jih anketirane organizacije pogrešajo – podvzorci (od 1 – sploh ne pogrešajo do 5 – zelo pogrešajo)	91



Slika 8.1: Strinjanje z različnimi načini naslavljanja izzivov, povezanih z zagotavljanjem ustreznih virov financiranja (od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – zelo se strinjam).....	94
Slika 8.2: Strinjanje z različnimi načini naslavljanja izzivov, povezanih z zagotavljanjem ustreznih virov financiranja – podvzorci (od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – zelo se strinjam).....	95
Slika 8.3: Pripravljenost anketiranih organizacij prispevati v solidarnostni sklad (v %).....	96
Slika 8.4: Pripravljenost anketiranih organizacij prispevati v solidarnostni sklad – podvzorci (v %).....	97
Slika 8.5: Delež prihodkov in dobička, ki so ga anketirane organizacije pripravljene prispevati v solidarnostni sklad (v %).....	97
Slika 8.6: Delež prihodkov in dobička, ki so ga anketirane organizacije pripravljene prispevati v solidarnostni sklad (v %).....	98

SEZNAM TABEL

Tabela 4.1: Delež dolga – posojil v obveznostih do virov sredstev v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22 (delež v % pri posameznih percentilih).....	59
Tabela 4.2: Razmerje Dolg / EBITDA v zadrugah in socialnih podjetjih v obdobju 2018–22 (koef. pri posameznih percentilih).....	60
Tabela 5.1: Financiranje organizacij socialne ekonomije v Sloveniji – povzetek.....	72
Tabela 7.1: Ocena potreb po dodatnih virih financiranja pri zadrugah in socialnih podjetjih v letu 2023 in prihodnjem 5-letnem obdobju (2023–27).....	89
Tabela P4.1: Število organizacij.....	138
Tabela P4.2: Število zadrug po velikosti	138
Tabela P4.3: Število socialnih podjetij po velikosti	138
Tabela P4.4: Agregatna raven števila zaposlenih	139
Tabela P4.5: Agregatna stopnja rasti števila zaposlenih (%)	139
Tabela P4.6: Deskriptivne statistike za število zaposlenih (zadruga).....	139
Tabela P4.7: Deskriptivne statistike za število zaposlenih (socialna podjetja).....	139
Tabela P4.8: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti števila zaposlenih (zadruga, %).....	140
Tabela P4.9: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti števila zaposlenih (socialna podjetja, %)	140
Tabela P4.10: Agregatna raven sredstev podjetij (EUR).....	140
Tabela P4.11: Agregatna stopnja rasti sredstev (%)	141
Tabela P.12: Deskriptivne statistike za sredstva (zadruga, EUR)	141
Tabela P4.13: Deskriptivne statistike za sredstva (socialna podjetja, EUR)	141
Tabela P4.14: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti sredstev (zadruga, %).....	141
Tabela P4.15: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti sredstev (socialna podjetja, %)	142
Tabela P4.16: Agregatna raven opredmetenih osnovnih sredstev podjetij (EUR).....	142
Tabela P4.17: Agregatna stopnja rasti opredmetenih osnovnih sredstev (%).....	142
Tabela P4.18: Deskriptivne statistike za opredmetena osnovna sredstva (zadruga, EUR)	143
Tabela P4.19: Deskriptivne statistike za opredmetena osnovna sredstva (socialna podjetja, EUR)	143
Tabela P4.20: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti opredmetenih osnovnih sredstev (zadruga, %).....	143
Tabela P4.21: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti opredmetenih osnovnih sredstev (socialna podjetja, %)	144
Tabela P4.22: Agregatna raven čistih prihodkov od prodaje (EUR).....	144
Tabela P4.23: Agregatna stopnja rasti čistih prihodkov od prodaje (%).....	144
Tabela P4.24: Deskriptivne statistike za čiste prihodke od prodaje (zadruga, EUR).....	145
Tabela P4.25: Deskriptivne statistike za čiste prihodke od prodaje (socialna podjetja, EUR)	145



Tabela P4.26: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti čistih prihodkov od prodaje (zadruga, %)	145
Tabela P4.27: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti čistih prihodkov od prodaje (socialna podjetja, %)	146
Tabela P4.28: Agregatna raven profitne marže (%)	146
Tabela P4.29: Deskriptivne statistike za profitno maržo (zadruga, %)	146
Tabela P4.30: Deskriptivne statistike za profitno maržo (socialna podjetja, %)	147
Tabela P4.31: Agregatna raven EBIT (EUR)	147
Tabela P4.32: Deskriptivne statistike za EBIT (zadruga, EUR)	147
Tabela P4.33: Deskriptivne statistike za EBIT (socialna podjetja, EUR)	147
Tabela P4.34: Agregatna raven EBITDA (EUR)	148
Tabela P4.35: Deskriptivne statistike za EBITDA (zadruga, EUR)	148
Tabela P4.36: Deskriptivne statistike za EBITDA (socialna podjetja, EUR)	148
Tabela P4.37: Agregatna raven EBIT marže (%)	148
Tabela P4.38: Deskriptivne statistike za EBIT maržo (zadruga, %)	149
Tabela P4.39: Deskriptivne statistike za EBIT maržo (socialna podjetja, %)	149
Tabela P4.40: Agregatna raven EBITDA marže (%)	149
Tabela P4.41: Deskriptivne statistike za EBITDA maržo (zadruga, %)	149
Tabela P4.42: Deskriptivne statistike za EBITDA maržo (socialna podjetja, %)	150
Tabela P5.1: Agregatna raven deleža kapitala v celotnih obveznostih (%)	151
Tabela P5.2: Deskriptivne statistike za delež kapitala v celotnih obveznostih (zadruga, %)	151
Tabela P5.3: Deskriptivne statistike za delež kapitala v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)	151
Tabela P5.4: Agregatna raven deleža finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (%)	152
Tabela P5.5: Deskriptivne statistike za delež finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (zadruga, %)	152
Tabela P5.6: Deskriptivne statistike za delež finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)	152
Tabela P5.7: Agregatna raven deleža dolgoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (%)	153
Tabela P5.8: Deskriptivne statistike za delež dolgoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (zadruga, %)	153
Tabela P5.9: Deskriptivne statistike za delež dolgoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)	153
Tabela P5.10: Agregatna raven deleža kratkoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (%)	154
Tabela P5.11: Deskriptivne statistike za delež kratkoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (zadruga, %)	154

Tabela P5.12: Deskriptivne statistike za delež kratkoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)	154
Tabela P5.13: Agregatna raven finančnih obveznosti glede na EBITDA (%)	155
Tabela P5.14: Deskriptivne statistike za finančne obveznosti glede na EBITDA (zadruge, %)	155
Tabela P5.15: Deskriptivne statistike za finančne obveznosti glede na EBITDA (socialna podjetja, %)	155
Tabela P5.16: Agregatna raven dolgoročnih finančnih obveznosti glede na EBITDA (%)	156
Tabela P5.17: Deskriptivne statistike za dolgoročne finančne obveznosti glede na EBITDA (zadruge, %)	156
Tabela P5.18: Deskriptivne statistike za dolgoročne finančne obveznosti glede na EBITDA (socialna podjetja, %)	156



STVARNO KAZALO

B

blended finančni instrumenti, 101

Č

članarine, 24, 55, 56

D

donacije, 6, 8, 11, 15, 17, 18, 19, 26, 29,
39, 55, 69, 71, 72, 86, 90, 98, 99

družbeni učinek, 21, 23, 38, 95, 100, 102,
104

E

etična banka, 15

F

financiranje
 mezanin, 9
 množično, 14, 15, 17, 21, 63
 projektno, 2, 35, 56, 68, 86, 90, 92

finančna vrzel, 2, 7, 44, 85, 87, 98

finančni član, 9, 22

finančni posrednik, 7

K

kapital

 kvazi lastniški, 8, 9

 lastniški, 8, 9, 12, 15, 55, 56, 63, 86, 88,
 89

 potrpežljivi, 6, 9

komercialni kredit dobavitelja, 86

L

lizing, 17, 86, 90

M

merjenje družbenih učinkov, 45, 95, 102,
103

mikrokrediti (ali posojila), 14, 19, 63, 65,
67, 71

N

naložbe z učinkom, 23, 102

nefinančni ukrepi, 65, 68

nepovratna sredstva, 2, 3, 6, 8, 16, 18, 19,
20, 27, 29, 30, 31, 55, 56, 61, 62, 63, 66,
68, 69, 71, 86, 90, 92, 93, 99, 102

nepovratna sredstva, vezana na doseganje
ciljev, 9

nevladna organizacija, 39, 40, 43, 44, 47,
50, 51, 52, 61, 69, 70, 72, 98, 99

O

obveznice

 socialne, 9, 20

 z družbenim učinkom (SIB), 21, 35, 36,
 37, 38, 39, 100

 zelene, 20

P

peer-to-peer posojanje, 9, 20

podporno okolje, 39, 40, 51, 60, 63, 70,
72, 73, 95, 100, 103



posojilo, 8, 13, 14, 17, 19, 20, 21, 22, 27,
28, 29, 32, 37, 55, 56, 57, 58, 59, 62, 63,
65, 67, 72, 86, 102

S

skladi z učinkom, 15, 23, 24, 31, 32, 33,
34, 35
socialna ekonomija, 1, 2, 5, 6, 9, 10, 11,
12, 13, 14, 15, 16, 19, 21, 24, 29, 32, 33,
37, 43, 44, 46, 49, 50, 51, 52, 55, 60, 61,
62, 63, 66, 67, 68, 72, 73, 92, 93, 96, 99,
100, 102
socialna zadruga, 10, 11, 12, 13, 29
socialno podjetje, 2, 5, 10, 13, 15, 22, 23,
29, 40, 43, 44, 45, 46, 50, 51, 52, 53, 54,
55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 65, 67,
68, 69, 71, 73, 74, 75, 78, 79, 81, 83, 84,
85, 88, 90, 93, 95, 96, 97, 98, 99
solidarnostni sklad, 14, 24, 26, 27, 29, 96,
97, 98

T

teorija vrstnega reda, 87

V

vavčer, 66, 72, 95, 103
viri financiranja
dolžniški, 101
notranji, 1, 13, 55, 79, 81
zunanji, 13, 80, 81, 90

Z

zadruga, 1, 2, 3, 5, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 15,
20, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 43,
44, 45, 46, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56,
57, 58, 59, 60, 62, 63, 65, 66, 67, 68, 69,
75, 78, 79, 83, 84, 85, 89, 90, 93, 97, 98,
99, 104
zadržani dobiček, 24, 88, 89, 102

PRILOGA 1: ANKETNI VPRAŠALNIK



Finančni mehanizmi za spodbujanje zadružništva in socialne ekonomije

Vprašalnik

Kratko ime ankete: FINM

Število vprašanj: 31

Število spremenljivk: 99

Status: Aktivna od: 12.03.2024 Aktivna do: 12.06.2024

Avtor: kalarb , 15.02.2024

Spreminjal: kalarb , 19.03.2024

Spoštovani,

pred vami je anketni vprašalnik, s katerim želimo analizirati dostop do virov financiranja in izzive povezane z zadostno in ustrezno ponudbo virov financiranja za zadruga in socialno ekonomijo. Predlagamo, da na anketo odgovarja poslovodstvo oziroma oseba, ki je odgovorna za financiranje v vaši organizaciji. Prosim vas, da odgovorite na vsa vprašanja. Predvideno trajanje ankete je približno 10 minut. S sodelovanjem v anketi boste aktivno prispevali k oblikovanju boljših pogojev financiranja in posledično k razvoju združništva in socialne ekonomije v Sloveniji.

Vnaprej se vam zahvaljujemo za vaš čas in sodelovanje.



Q1 - PODATKI O ORGANIZACIJI IN ZNAČILNOSTI POSLOVANJA

Q2 - Naziv organizacije: _____

Q3 - Matična številka organizacije (10 mestna): _____

Q4 - Pravnoorganizacijska oblika organizacije:

- Zadruga
- Društvo/zveza društev
- Zavod
- Ustanova (fundacija)
- Gospodarska družba
- Drugo

IF (1) Q4 = [1]

Q5 - Med katere vrste zadrug sodi vaša organizacija?

- Zadruga producentov (vključno ponudnikov storitev)
- Zadruga uporabnikov
- Delavska zadruga
- Socialna zadruga
- Razvojna zadruga
- Drugo:

IF (2) Q5 = [1, 2, 3, 4, 5, 6] (Zadruga producentov (vključno ponudnikov storitev))

Q6 - Kako bi bolj podrobno definirali dejavnost vaše zadruge?

IF (3) Q4 = [1]

Q7 - Ali je vaša organizacija članica kakšne zveze zadrug (katere)?

- Da,
- Ne

Q8 - V kateri razvojni fazi se trenutno nahaja vaša organizacija?

- Semenski fazi (razvoj koncepta/poslovnega modela, še nimamo prihodkov)
- Zagonski fazi (zaključen razvoj prodajljivega prvega produkta/storitve)
- Fazi rasti (okrepjena rast prodaje oziroma baze uporabnikov)
- Fazi zrelosti (upočasnjena rast prodaje, ohranjanje tržnega deleža)
- Fazi upada (rast prodaje upada, strategija krčenja)

Q9 - Koliko zaposlenih je imela vaša organizacija na dan 31. 12. 2023? _____

Q10 - Koliko prostovoljcev je vključenih v delo vaše organizacije (v preteklem letu)? _____

Q11 - Koliko stalnih zunanjih sodelavcev* imate (v preteklem letu)?

*Opomba: Kot stalni zunanji sodelavec se smatra oseba, s katero sodelujete pri izvajanju vaše osnovne dejavnosti več kot dve leti, je pa lahko vključena z nepolno angažiranostjo. FTE ocenite kot delež polne zaposlitve, npr. če nekdo za delo v vaši organizaciji porabi polovico časa polne zaposlitve, znaša to 0,5 FTE.

oseb

oseb, preračunanih v polno zaposlitev (FTE)

Q12 - Kakšno pomembnost pripisujete posameznim vrstam učinkov, ki jih vaša organizacija ustvarja? Prosimo, da med navedene vrste učinkov razdelite 100 točk (torej dodelite točke tako, da bo vsota vseh točk enaka 100).

V kolikor se vam posamezni učinek zdi popolnoma nepomemben, mu dodelite 0 točk.

Finančni učinki

Učinki na družbo

Učinki na okolje

Skupaj _____

Q13 - Kako bi označili profitno naravnost vaše organizacije in/ali dejavnosti?

Izberete lahko le en odgovor.

- Primarno profitno naravnana organizacija/dejavnost.
- Primarno neprofitno naravnana organizacija/dejavnost.
- Organizacija izvaja profitno in neprofitno dejavnost, pri čemer sta obe dejavnosti približno enako pomembni.



Q14 - Za vsako od navedenih trditev, ki so povezane s podjetniško orientiranostjo vaše organizacije (naklonjenostjo k tveganju, inovativnostjo in proaktivnostjo), navedite, kako močno se (ne)strinjate s trditvijo.

	1Sploh se ne strinjam	2Se ne strinjam	3 Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 Se strinjam	5Popolnoma se strinjam
Izraz "naklonjen tveganju" velja za pozitivno lastnost ljudi v naši organizaciji.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ljudje v naši organizaciji so spodbujeni, da z novimi idejami prevzemajo ocenjeno tveganje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Naša organizacija poudarja raziskovanje in eksperimentiranje s priložnostmi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
V naše poslovanje aktivno uvajamo izboljšave in novosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Naša organizacija je kreativna v svojih metodah delovanja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Naša organizacija išče nove načine delovanja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
V vsaki situaciji vedno poskušamo prevzeti pobudo (npr. proti konkurentom, pri projektih, ko sodelujemo z drugimi).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Odlični smo pri prepoznavanju priložnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Naša organizacija na trgu običajno sproži dejanja, na katera morajo naši konkurenti reagirati.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q15 - Kako je v vaši organizaciji organizirano izvajanje finančnih nalog (kot je npr. pridobivanje virov financiranja)?

- S finančnimi nalogami se ukvarjajo zaposleni (poleg ostalih delovnih nalog).
- S finančnimi nalogami se ukvarja oddelek računovodstva.
- S finančnimi nalogami se ukvarja zunanje računovodstvo.
- S finančnimi nalogami se ukvarja posloводство.
- Imamo ločeno finančno službo.

Q16 - OBSTOJEČI VIRI FINANCIRANJA

Q17 - Prosimo, da med spodaj navedene vire financiranja razdelite 100 točk v skladu s tem, kolikšen del financiranja je posamezen vir predstavljal v vaši organizaciji v zadnjih treh letih. Posamezna točka predstavlja % celotnega financiranja.

V kolikor posameznega vira financiranja niste izkoriščali, vnesite vrednost 0.

Lastniški (ali združni) kapital in sredstva, generirana z opravljanjem dejavnosti

Članarine članov

Posojila

Lizing

Komercialni krediti (financiranje, ki ga omogočajo dobavitelji)

Projektno financiranje (z avansi oz. predplačili)

Nepovratna sredstva države

Donacije drugih

Drugo

Skupaj

IF (5) Q17i

Q18 - Katere druge finančne vire uporablja vaša organizacija?



Q19 - Kako (ne)pomembni so naslednji dejavniki za razvoj in uspešnost vaše organizacije?

	1 Zelo nepomemben	2 Nepomemben	3 Niti nepomemben niti pomemben	4 Pomemben	5 Zelo pomemben
Produkt/storitev	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Poslovni model in strategija	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Povpraševanje na trgu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Konkurenca	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kadri	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razpoložljivost ustreznih virov financiranja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zakonodaja in politike ter ukrepi države, vključno z davki, državnimi spodbudami ipd.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Makroekonomske razmere (vključno z inflacijo, ceno energije ipd.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q20 - Kako bi ocenili dostopnost navedenih virov financiranja za vašo organizacijo?

	1 Zelo dostopnost	2 Slaba dostopnost	3 Niti slaba niti dobra dostopnost	4 Dobra dostopnost	5 Zelo dobra dostopnost
Lastniški (ali združni) kapital - v kolikor bi želeli pridobiti nov kapital	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Posojila	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lizing	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Komercialni krediti (financiranje, ki ga omogočajo dobavitelji)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektno financiranje (z avansi oz. predplačili)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepovratna sredstva države	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Donacije drugih	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Drugi za vas relevantni viri:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Drugi za vas relevantni viri:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Drugi za vas relevantni viri:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q21 - Kako bi ocenili vaše finančne potrebe po virih financiranja glede na dostopnost/razpoložljivost oziroma kako bi ocenili finančno vrzel v zadnjih treh letih?

Navedite % od 0 do 100, kjer npr. 50 % pomeni, da ste pridobili 50 % želenih/potrebni virov financiranja za izvajanje strategije ali poslovnega načrta organizacije, 100 % pa pomeni, da ste vedno dobili toliko, kot ste potrebovali.

%

Q22 - Ali ste bili v zadnjih 3 letih v postopku pridobivanja novih virov financiranja?

- Da, in potrebne vire smo (večinoma) uspešno pridobili.
- Da, vendar smo bili pri tem (večinoma) neuspešni.
- Ne, novih virov financiranja v zadnjih treh letih nismo pridobivali.



IF (6) Q22 = [1, 2]

Q23 - Kaj je bil primarni namen, zaradi katerega ste pridobili ali želeli pridobiti nove virov financiranja v zadnjih 3 letih?

Možnih je več odgovorov.

Financiranje tekočega poslovanja (vključno s financiranjem izvajanja projektov).

Investicije v osnovna sredstva.

Raziskave in razvoj.

Širitev prodaje in vstop na nove trge.

Prestrukturiranje poslovanja.

Odkup lastniških deležev in prevzemi podjetij.

Drugo:

IF (7) Q22 = [3]

Q24 - Kaj so bili razlogi, da v zadnjih treh letih niste pristopili k pridobivanju zunanjih virov financiranja?

Možnih je več odgovorov.

Imamo dovolj notranjih virov financiranja.

Kompleksni postopki pridobivanja virov financiranja.

Stroški financiranja so previsoki.

Ne najdemo ustreznih ponudnikov virov financiranja za našo organizacijo.

Drugo:

IF (8) Q22 = [2]

Q25 - Kaj so bili razlogi za neuspešno pridobivanje virov financiranja?

Možnih je več odgovorov

Neprofitna naravnost.

Organizacija ni znala ustrezno predstaviti namena/uporabe sredstev in prikazati možnosti poplačila.

Prenizek denarni tok organizacije, ki ne omogoča poplačila.

Organizacija ni ponudila (ni imela) ustreznega zavarovanja.

Splošna makroekonomska situacija.

Drugo:

Q26 - ŽELENI NAČINI/INSTRUMENTI FINANCIRANJA

Q27 - Prosimo, ocenite, v kolikšni meri pogrešate navedene vire financiranja.

	1 Sploh ne pogrešam	2 Ne pogrešam	3 Niti ne pogrešam niti pogrešam	4 Pogrešam	5 Zelo pogrešam
Lastniški (ali zadružni) kapital	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Posojila	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lizing	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Komercialni krediti (financiranje, ki ga omogočajo dobavitelji)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projektno financiranje (z avansi oz. predplačili)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepovratna sredstva države	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Donacije drugih	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Drugo:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Q28 - Prosimo, ocenite stopnjo strinjanja s trditvami o možnostih naslavljanja izziva neustrezne ponudbe virov financiranja za zadruge in druge organizacije socialne ekonomije.

	1 Sploh se ne strinjam	2 Se ne strinjam	3 Se niti ne strinjam niti	4 Se strinjam	5 Zelo se strinjam
Ponudniki virov financiranja bi morali razviti bolj poglobljeno razumevanje delovanja zadrug in organizacij socialne ekonomije ter razviti ustrezne instrumente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zadruge in druge organizacije socialne ekonomije bi morale pridobiti ustrezno znanje in se opolnomočiti za pridobivanje virov financiranja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Država bi morala oblikovati ustrezno zakonodajo, ki bi omogočala razvoj finančnega mehanizma po vzoru solidarnostnih skladov v Italiji, v katerega vplačujejo zadruge in/ali druge organizacije socialne ekonomije.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Država bi morala zagotoviti sredstva za razvoj finančnega mehanizma, kot so zagotovljena za delovanje Sklada za razvoj nevladnih organizacij (ki se npr. financira iz dohodnine).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Država bi morala povečati ponudbo nepovratnih sredstev.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q29 - Ali ste pripravljeni prispevati določen % prihodkov ali dobička za delovanje solidarnostnega sklada, ki bi ga oblikovali v Sloveniji za financiranje zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije?

Da.

Ne.

IF (11) Q29 = [1]

Q30 - Kolikšen % prihodkov ste pripravljeni letno prispevati v solidarnostni sklad, ki bi skrbel za financiranje zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije?

%

IF (12) Q29 = [1]

Q31 - Kolikšen % ustvarjenega letnega dobička ste pripravljeni prispevati v solidarnostni sklad, ki bi skrbel za financiranje zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije?

%



PRILOGA 2: AGENDA DELAVNICE



OCENA SMISELNOSTI VZPOSTAVITVE FINANČNEGA MEHANIZMA ZA
DOSTOP DO FINANČNIH VIROV TER APLIKATIVNI PREDLOGI ZA
OBLIKOVANJE FINANČNEGA MEHANIZMA ZA SPODBUJANJE RAZVOJA
ZADRUŽNIŠTVA IN SOCIALNE EKONOMIJE V SLOVENIJI

DELAVNICA: FINANCIRANJE ZADRUG IN DRUGIH ORGANIZACIJ V SOCIALNI
EKONOMIJI

Inštitut za ekonomska raziskovanja, 4. april 2024



Vsebina delavnice

1. Uvodni nagovor (predstavnik MGTŠ)
2. Predstavitev projekta in izvajalcev ter do sedaj izdelanih analiz (IER)
3. Kratka predstavitev udeležencev (organizacij)
4. Financiranje zadrug in drugih organizacij socialne ekonomije
5. Sklepne ugotovitve
6. Predstavitev nadaljnjih korakov



PRILOGA 3: VPRAŠALNIK ZA INTERVJU S PONUDNIKI VIROV FINANCIRANJA



Teme / vprašanja za intervju

PONUDBA VIROV FINANCIRANJA ZA ZADRUGE IN ORGANIZACIJE, KI DELUJEJO V SOCIALNI EKONOMIJI

- Kakšne produkte / vrste financiranja ponujate zadrugam in organizacijam, ki delujejo v socialni ekonomiji?
- Koliko je povpraševanja po financiranju s strani teh organizacij?
- Za kakšne namene se najpogosteje pridobiva financiranje?

PRECEPCIJA IN OBRAVNAVA TER USPEŠNOST ORGANIZACIJ PRI PRIDOBIVANJU VIROV FINANCIRANJA

- Kako vidite / obravnavate zadruge in organizacije socialne ekonomije (v primerjavi z drugimi vrstami organizacij)?
- Kako uspešne so te organizacije pri pridobivanju financiranja?
- Kaj so najpogosteje razlogi za zavrnitev?

KAKO NASLAVLJATI IZZIV NEUSTREZNE IN NEZADOSTNE PONUDBE VIROV FINANCIRANJA

- Kakšne so možnosti reševanja neustrezne in nezadostne ponudbe virov financiranja za zadruge in organizacije socialne ekonomije, če bi se to reševalo z razvojem prilagojenih finančnih instrumentov zanje znotraj ponudnikov virov financiranja?
 - Kaj je potrebno storiti na strani zadrug in organizacij socialne ekonomije?
 - Kakšna bi morala biti vloga države pri tovrstnem načinu reševanja problema?
 - Ali bi se izziva morali lotevati drugače? Kako?
-

PRILOGA 4: OSNOVNE ZNAČILNOSTI ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ



Tabela P4.1: Število organizacij

Leto	Zadruga	So.p.
2018	423	258
2019	415	262
2020	411	266
2021	408	263
2022	397	270

Tabela P4.2: Število zadrug po velikosti

Leto	4 - velika	3 - srednja	2 - majhna	1 - mikro
2018	1	24	52	346
2019	1	26	46	342
2020	1	25	45	340
2021	2	24	43	339
2022	2	25	43	327

Tabela P4.3: Število socialnih podjetij po velikosti

Leto	4 - velika	3 - srednja	2 - majhna	1 - mikro
2018				187
2019			3	187
2020			5	189
2021			4	190
2022		1	3	197

Tabela P4.4: Agregatna raven števila zaposlenih

Leto	Zadruge	So.p.
2018	2.863	563
2019	2.805	754
2020	2.761	1.067
2021	2.787	1.322
2022	2.826	1.457

Tabela P4.5: Agregatna stopnja rasti števila zaposlenih (%)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	1,0	24,3
2019	-2,0	33,9
2020	-1,6	41,5
2021	0,9	23,9
2022	1,4	10,2

Tabela P4.6: Deskriptivne statistike za število zaposlenih (zadruge)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	423	0	0	0	0	1	10	48
2019	415	0	0	0	0	1	11	43
2020	411	0	0	0	0	1	10	44
2021	408	0	0	0	0	1	9	42
2022	397	0	0	0	0	1	9	47

Tabela P4.7: Deskriptivne statistike za število zaposlenih (socialna podjetja)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	258	0	0	0	1	2	5	9
2019	262	0	0	0	1	2	6	11
2020	266	0	0	0	1	2	6	11
2021	263	0	0	0	1	2	6	12
2022	270	0	0	0	0	2	6	13



Tabela P4.8: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti števila zaposlenih (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	150	-100,0	-47,4	-4,6	0,0	13,7	73,0	265,4
2019	156	-100,0	-74,4	-10,5	0,0	3,9	45,4	105,0
2020	152	-100,0	-95,4	-10,8	0,0	5,5	52,8	121,1
2021	145	-100,0	-60,7	-8,7	0,0	6,2	27,9	54,4
2022	144	-51,8	-26,0	-6,0	0,0	7,7	79,4	148,9

Tabela P4.9: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti števila zaposlenih (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	145	-89,8	-54,8	-12,3	12,3	100,0	217,4	458,0
2019	167	-100,0	-97,9	-25,5	0,0	51,3	125,9	212,5
2020	154	-100,0	-100,0	-22,4	0,0	32,9	116,9	210,6
2021	147	-100,0	-72,3	-34,6	-3,3	12,6	53,7	90,7
2022	149	-99,6	-67,5	-34,2	-1,9	17,0	100,0	175,7

Tabela P4.10: Agregatna raven sredstev podjetij (EUR)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	664.024.369	21.540.990
2019	663.357.344	29.154.339
2020	654.606.716	31.528.458
2021	470.430.507	33.359.087
2022	505.640.129	41.431.054

Tabela P4.11: Agregatna stopnja rasti sredstev (%)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	-2,6	13,1
2019	0,7	35,3
2020	-1,3	8,1
2021	-28,1	5,8
2022	7,5	24,2

Tabela P.12: Deskriptivne statistike za sredstva (zadruge, EUR)

Leto e	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	423	0	0	1.238	23.655	349.791	3.080.765	7.722.555
2019	415	0	0	1.615	22.152	411.305	3.196.615	7.485.788
2020	411	0	0	1.558	21.759	345.430	3.169.231	7.384.171
2021	408	0	0	1.456	23.277	387.119	2.559.112	7.409.384
2022	397	0	0	1.804	23.916	391.721	3.241.768	8.292.307

Tabela P4.13: Deskriptivne statistike za sredstva (socialna podjetja, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	258	0	66	3.427	14.728	53.342	139.502	327.447
2019	262	0	26	2.224	13.963	67.718	189.796	407.704
2020	266	0	66	2.356	13.267	64.497	202.780	416.553
2021	263	0	17	3.212	13.610	65.088	199.447	474.276
2022	270	0	0	2.044	12.445	73.415	255.272	547.638

Tabela P4.14: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti sredstev (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	347	-66,1	-40,5	-8,9	0,0	16,4	81,6	437,7
2019	353	-78,6	-44,8	-13,5	-0,7	8,0	60,2	145,2
2020	346	-63,5	-36,8	-10,9	-1,5	6,5	57,3	275,6
2021	354	-68,9	-41,5	-12,3	0,0	13,2	88,2	190,6
2022	347	-75,3	-48,3	-9,7	0,3	16,9	65,4	172,5



Tabela P4.15: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti sredstev (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	233	-73,8	-47,3	-12,9	14,0	89,1	291,2	746,3
2019	238	-91,8	-66,2	-26,2	0,9	48,2	167,8	358,0
2020	229	-82,8	-59,3	-30,9	-1,1	31,1	102,3	341,9
2021	240	-89,0	-59,9	-29,8	-1,0	24,0	134,0	265,6
2022	244	-88,1	-59,6	-23,6	3,4	34,6	165,4	376,6

Tabela P4.16: Agregatna raven opredmetenih osnovnih sredstev podjetij (EUR)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	170.503.372	10.606.331
2019	174.178.943	13.907.420
2020	171.253.626	14.596.813
2021	172.910.052	16.466.379
2022	175.618.498	18.762.072

Tabela P4.17: Agregatna stopnja rasti opredmetenih osnovnih sredstev (%)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	-0,2	10,6
2019	2,2	31,1
2020	-1,7	5,0
2021	1,0	12,8
2022	1,6	13,9

Tabela P4.18: Deskriptivne statistike za opredmetena osnovna sredstva (zadruge, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	423	0	0	0	466	52.004	810.679	3.193.954
2019	415	0	0	0	157	57.860	858.780	3.189.538
2020	411	0	0	0	67	57.290	841.300	3.204.000
2021	408	0	0	0	325	58.423	807.590	3.289.937
2022	397	0	0	0	497	58.981	798.406	3.275.620

Tabela P4.19: Deskriptivne statistike za opredmetena osnovna sredstva (socialna podjetja, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	258	0	0	0	705	6.621	25.598	83.319
2019	262	0	0	0	570	7.534	30.377	82.570
2020	266	0	0	0	435	5.061	27.467	120.407
2021	263	0	0	0	713	6.327	44.550	155.131
2022	270	0	0	0	203	4.660	37.709	170.276

Tabela P4.20: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti opredmetenih osnovnih sredstev (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	204	-68,4	-41,0	-11,8	-2,7	0,9	37,9	168,1
2019	214	-99,6	-54,1	-20,4	-3,4	0,6	35,9	167,8
2020	204	-64,9	-41,1	-20,3	-3,8	0,0	13,8	56,7
2021	209	-79,0	-49,2	-23,6	-3,1	0,6	24,4	78,7
2022	212	-87,7	-58,7	-22,4	-3,1	0,7	40,9	118,3



Tabela P4.21: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti opredmetenih osnovnih sredstev (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	136	-94,4	-55,7	-25,6	-4,6	24,8	174,4	519,0
2019	144	-99,9	-55,7	-33,7	-19,3	9,7	160,1	409,3
2020	142	-79,9	-58,7	-39,6	-26,1	-0,2	59,4	128,1
2021	150	-86,1	-59,0	-44,9	-15,5	11,5	196,0	521,2
2022	154	-100,0	-100,0	-58,3	-21,4	1,1	62,0	148,6

Tabela P4.22: Agregatna raven čistih prihodkov od prodaje (EUR)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	749.740.469	12.530.773
2019	748.241.854	19.002.775
2020	730.687.986	23.638.664
2021	783.838.095	29.364.865
2022	967.196.896	34.210.631

Tabela P4.23: Agregatna stopnja rasti čistih prihodkov od prodaje (%)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	-0,2	21,5
2019	-0,2	51,6
2020	-2,3	24,4
2021	7,3	24,2
2022	23,4	16,5

Tabela P4.24: Deskriptivne statistike za čiste prihodke od prodaje (zadruge, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	423	0	0	0	9.876	212.611	3.183.202	12.864.891
2019	415	0	0	0	12.064	184.292	3.376.650	13.471.206
2020	411	0	0	0	10.177	173.228	3.297.454	12.049.037
2021	408	0	0	0	11.785	192.038	3.427.527	12.833.924
2022	397	0	0	0	14.349	200.254	4.320.657	16.708.519

Tabela P4.25: Deskriptivne statistike za čiste prihodke od prodaje (socialna podjetja, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	258	0	0	975	11.205	43.414	145.139	261.251
2019	262	0	0	1.262	14.695	52.491	167.286	357.308
2020	266	0	0	280	9.846	39.422	170.867	256.101
2021	263	0	0	95	11.861	47.061	177.042	311.825
2022	270	0	0	0	11.356	49.996	236.342	524.778

Tabela P4.26: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti čistih prihodkov od prodaje (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	273	-100,0	-78,3	-10,6	1,9	36,0	159,8	587,3
2019	275	-98,5	-63,3	-20,1	0,0	13,9	71,5	233,6
2020	275	-100,0	-82,6	-41,7	-3,1	11,8	86,6	206,2
2021	273	-100,0	-62,0	-14,7	5,1	32,7	102,1	212,2
2022	267	-91,3	-52,0	-7,6	11,6	31,9	107,4	331,0



Tabela P4.27: Deskriptivne statistike za stopnjo rasti čistih prihodkov od prodaje (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	193	-100,0	-88,3	-25,8	13,4	73,1	209,1	472,1
2019	198	-94,3	-55,1	-21,5	15,0	55,4	174,4	308,2
2020	198	-100,0	-89,2	-58,2	-30,9	13,2	83,9	137,8
2021	199	-100,0	-75,8	-34,7	1,8	47,1	150,8	305,3
2022	199	-100,0	-82,5	-35,0	13,3	72,8	224,9	622,9

Tabela P4.28: Agregatna raven profitne marže (%)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	-0,7	1,5
2019	0,3	3,2
2020	0,3	1,9
2021	0,5	3,4
2022	0,5	0,3

Tabela P4.29: Deskriptivne statistike za profitno maržo (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	297	-83,0	-21,8	-0,7	0,5	4,3	20,4	32,8
2019	304	-75,7	-35,8	-3,8	0,3	3,4	14,8	27,0
2020	291	-199,7	-41,8	-4,5	0,2	3,6	14,2	31,0
2021	287	-128,8	-30,7	-1,7	0,5	3,7	16,8	29,2
2022	283	-102,3	-37,0	-1,7	0,4	4,1	14,8	32,5

Tabela P4.30: Deskriptivne statistike za profitno maržo (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	217	-63,5	-34,5	-0,4	1,1	6,6	18,9	37,7
2019	224	-48,9	-25,7	-2,0	0,7	6,4	14,9	24,3
2020	225	-139,1	-60,7	-10,3	0,8	6,2	19,7	38,4
2021	215	-49,9	-26,1	-3,2	1,1	6,5	18,1	32,3
2022	217	-76,5	-37,0	-4,2	1,1	6,4	21,0	38,6

Tabela P4.31: Agregatna raven EBIT (EUR)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	2.790.472	-421.963
2019	3.195.645	484.356
2020	3.063.962	416.824
2021	3.603.995	1.293.745
2022	4.220.162	257.327

Tabela P4.32: Deskriptivne statistike za EBIT (zadruga, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	423	-31.149	-9.187	-643	0	2.284	21.066	55.273
2019	415	-30.327	-13.254	-941	0	2.530	19.463	73.543
2020	411	-29.158	-9.183	-746	0	2.310	19.744	65.316
2021	408	-26.319	-9.410	-740	0	2.796	29.616	84.238
2022	397	-29.169	-8.386	-685	0	2.860	31.409	92.990

Tabela P4.33: Deskriptivne statistike za EBIT (socialna podjetja, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	258	-24.275	-10.199	-1.251	3	1.672	6.793	12.108
2019	262	-23.421	-9.613	-911	0	2.763	10.740	19.762
2020	266	-26.182	-13.844	-1.680	0	1.894	10.796	19.965
2021	263	-26.156	-9.040	-1.042	0	2.002	10.595	20.654
2022	270	-22.132	-10.765	-864	0	2.305	11.002	26.749



Tabela P4.34: Agregatna raven EBITDA (EUR)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	15.322.829	357.472
2019	16.581.134	1.508.528
2020	15.797.536	1.556.873
2021	16.654.931	2.592.142
2022	23.070.093	1.693.702

Tabela P4.35: Deskriptivne statistike za EBITDA (zadruga, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	423	-11.983	-2.350	-103	155	7.304	69.421	239.501
2019	415	-15.230	-3.153	-200	39	7.980	72.895	291.832
2020	411	-19.369	-6.001	-259	0	7.018	57.146	282.362
2021	408	-10.093	-3.370	-222	0	8.695	75.201	260.588
2022	397	-13.163	-3.930	-221	30	8.159	99.351	327.309

Tabela P4.36: Deskriptivne statistike za EBITDA (socialna podjetja, EUR)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	258	-19.762	-7.527	-341	328	3.575	12.675	25.541
2019	262	-20.247	-7.853	-281	184	5.748	19.628	34.946
2020	266	-21.989	-12.207	-955	23	3.802	18.290	38.972
2021	263	-19.860	-7.570	-460	135	5.020	22.145	51.426
2022	270	-16.558	-6.489	-281	388	5.066	25.339	44.738

Tabela P4.37: Agregatna raven EBIT marže (%)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	0,4	-1,8
2019	0,4	1,5
2020	0,4	1,0
2021	0,5	2,7
2022	0,4	0,4

Tabela P4.38: Deskriptivne statistike za EBIT maržo (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	297	-111,6	-29,2	-1,9	0,5	4,5	22,4	35,1
2019	304	-89,4	-40,3	-5,5	0,3	3,6	20,4	38,9
2020	291	-227,8	-47,2	-6,4	0,3	4,8	15,1	38,5
2021	287	-181,7	-52,8	-5,1	0,4	4,0	17,7	29,2
2022	283	-239,6	-57,5	-3,6	0,5	4,3	18,4	35,0

Tabela P4.39: Deskriptivne statistike za EBIT maržo (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	217	-111,6	-57,7	-7,6	0,7	6,7	17,4	27,6
2019	224	-81,5	-39,6	-8,4	0,4	5,5	13,9	26,2
2020	225	-153,5	-80,4	-15,7	0,6	7,3	22,1	38,0
2021	215	-100,7	-32,2	-12,1	1,2	6,6	19,4	28,5
2022	217	-78,1	-40,9	-7,2	1,0	6,3	21,4	39,2

Tabela P4.40: Agregatna raven EBITDA marže (%)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	2,0	1,6
2019	2,2	4,7
2020	2,1	3,8
2021	2,1	5,3
2022	2,3	2,8

Tabela P4.41: Deskriptivne statistike za EBITDA maržo (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	297	-101,4	-13,3	0,1	2,3	11,8	34,1	43,6
2019	304	-45,2	-20,2	-1,1	2,3	10,5	36,8	55,5
2020	291	-103,7	-33,3	-2,3	2,0	10,0	33,5	54,9
2021	287	-108,3	-29,1	-0,9	2,2	10,5	27,1	57,1
2022	283	-140,2	-27,0	-1,1	2,4	12,1	30,3	52,7



Tabela P4.42: Deskriptivne statistike za EBITDA maržo (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	217	-92,5	-45,5	-3,4	3,6	11,3	23,6	40,8
2019	224	-50,3	-30,2	-4,5	2,8	9,5	23,5	50,5
2020	225	-125,0	-66,1	-12,3	2,4	10,9	34,1	54,0
2021	215	-88,1	-28,3	-6,8	3,5	12,8	27,3	42,3
2022	217	-49,4	-32,5	-2,4	4,2	13,0	32,5	50,2

PRILOGA 5: OBSTOJEČI NAČINI FINANCIRANJA ZADRUG IN SOCIALNIH PODJETIJ

Tabela P5.1: Agregatna raven deleža kapitala v celotnih obveznostih (%)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	65,3	21,1
2019	65,3	19,1
2020	66,2	22,6
2021	51,3	26,4
2022	47,8	21,3

Tabela P5.2: Deskriptivne statistike za delež kapitala v celotnih obveznostih (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	369	-342,9	-74,5	5,8	44,1	82,8	99,7	100,0
2019	369	-648,4	-79,0	2,5	46,0	84,3	99,4	100,0
2020	363	-276,3	-102,4	5,6	50,3	84,1	99,7	100,0
2021	363	-293,5	-75,4	6,4	48,1	85,5	99,5	100,0
2022	353	-334,0	-98,8	7,0	45,4	84,1	99,2	100,0

Tabela P5.3: Deskriptivne statistike za delež kapitala v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	244	-314,2	-109,3	-9,8	18,5	54,2	97,2	100,0
2019	241	-262,5	-129,0	-10,1	17,2	62,9	97,6	100,0
2020	246	-353,2	-130,0	-17,5	18,6	65,2	95,0	100,0
2021	245	-974,7	-237,9	-30,8	15,7	53,1	87,9	100,0
2022	242	-325,6	-189,1	-28,9	15,7	63,5	90,4	100,0



Tabela P5.4: Agregatna raven deleža finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (%)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	11,3	23,8
2019	11,2	26,3
2020	11,1	25,3
2021	14,8	23,0
2022	14,3	30,3

Tabela P5.5: Deskriptivne statistike za delež finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	369	0,0	0,0	0,0	0,0	20,4	66,6	127,1
2019	369	0,0	0,0	0,0	0,0	21,1	78,8	163,9
2020	363	0,0	0,0	0,0	0,0	19,0	77,9	144,6
2021	363	0,0	0,0	0,0	0,0	19,9	74,0	130,7
2022	353	0,0	0,0	0,0	0,0	20,5	84,7	169,3

Tabela P5.6: Deskriptivne statistike za delež finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	244	0,0	0,0	0,0	2,5	49,1	102,9	155,3
2019	241	0,0	0,0	0,0	0,6	36,3	97,0	185,1
2020	246	0,0	0,0	0,0	1,9	39,2	100,2	202,0
2021	245	0,0	0,0	0,0	3,7	46,5	146,9	290,3
2022	242	0,0	0,0	0,0	5,1	55,8	130,8	241,6

Tabela P5.7: Agregatna raven deleža dolgoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (%)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	6,9	13,3
2019	6,3	20,5
2020	6,7	19,1
2021	8,0	17,1
2022	7,4	17,7

Tabela P5.8: Deskriptivne statistike za delež dolgoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (zadruga, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	369	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19,1	45,4
2019	369	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,1	46,5
2020	363	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,6	41,4
2021	363	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,0	32,1
2022	353	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,9	29,1

Tabela P5.9: Deskriptivne statistike za delež dolgoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	244	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	32,9	53,1
2019	241	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	32,6	56,6
2020	246	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	34,3	50,1
2021	245	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	34,3	60,7
2022	242	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	29,0	67,2



Tabela P5.10: Agregatna raven deleža kratkoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (%)

Let	Zadruge	So.p.
2018	4,4	10,5
2019	5,0	5,8
2020	4,4	6,2
2021	6,8	5,9
2022	6,9	12,6

Tabela P5.11: Deskriptivne statistike za delež kratkoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	369	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	37,5	99,6
2019	369	0,0	0,0	0,0	0,0	8,2	40,2	110,9
2020	363	0,0	0,0	0,0	0,0	7,1	46,1	102,3
2021	363	0,0	0,0	0,0	0,0	7,5	49,3	105,5
2022	353	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	62,9	133,4

Tabela P5.12: Deskriptivne statistike za delež kratkoročnih finančnih obveznosti v celotnih obveznostih (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	244	0,0	0,0	0,0	0,0	26,2	88,6	144,0
2019	241	0,0	0,0	0,0	0,0	13,4	74,3	131,9
2020	246	0,0	0,0	0,0	0,0	18,1	80,1	156,9
2021	245	0,0	0,0	0,0	0,0	28,4	125,2	266,6
2022	242	0,0	0,0	0,0	0,0	22,7	99,7	182,7

Tabela P5.13: Agregatna raven finančnih obveznosti glede na EBITDA (%)

Leto	Zadruga	So.p.
2018	488	1.435
2019	450	509
2020	459	513
2021	419	296
2022	313	741

Tabela P5.14: Deskriptivne statistike za finančne obveznosti glede na EBITDA (zadruga, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	359	-670,2	-113,3	0,0	0,0	88,7	639,7	1.145,5
2019	357	-807,0	-120,7	0,0	0,0	70,6	614,0	1.350,7
2020	351	-1.652,8	-211,2	0,0	0,0	42,4	592,5	1.336,0
2021	358	-495,4	-133,7	0,0	0,0	62,3	604,4	1.297,0
2022	347	-422,1	-112,5	0,0	0,0	91,7	581,5	1.000,0

Tabela P5.15: Deskriptivne statistike za finančne obveznosti glede na EBITDA (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	239	-377,7	-178,9	0,0	0,0	207,2	898,9	1.466,1
2019	241	-769,5	-186,9	0,0	0,0	129,0	999,1	2.193,4
2020	246	-429,0	-229,4	0,0	0,0	30,6	491,3	1.390,5
2021	242	-382,9	-152,2	0,0	0,0	70,8	651,0	1.057,1
2022	244	-724,7	-308,0	0,0	0,0	131,8	775,9	1.127,5



Tabela P5.16: Agregatna raven dolgoročnih finančnih obveznosti glede na EBITDA (%)

Leto	Zadruge	So.p.
2018	297	804
2019	251	396
2020	276	388
2021	226	220
2022	163	433

Tabela P5.17: Deskriptivne statistike za dolgoročne finančne obveznosti glede na EBITDA (zadruge, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	359	-21,0	0,0	0,0	0,0	0,0	255,6	684,7
2019	357	-26,5	0,0	0,0	0,0	0,0	217,4	519,1
2020	351	-33,0	0,0	0,0	0,0	0,0	203,8	456,9
2021	358	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	173,0	391,5
2022	347	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	186,1	446,6

Tabela P5.18: Deskriptivne statistike za dolgoročne finančne obveznosti glede na EBITDA (socialna podjetja, %)

Leto	Št. organizacij	5%	10%	25%	50%	75%	90%	95%
2018	239	-16,4	0,0	0,0	0,0	0,0	316,7	902,7
2019	241	-83,7	0,0	0,0	0,0	0,0	180,1	632,8
2020	246	-70,2	0,0	0,0	0,0	0,0	126,0	425,2
2021	242	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	197,2	487,7
2022	244	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	212,0	778,3



EkonomIERa
04-2024

