

Livrabil 5.1

Repertoriu privind sustenabilitatea financiara a retelelor

Draft de	Duncan Walker, <i>ISEN</i>	Data	10.10.22	Versiunea n° 01
Revizuit de	Claudia Piovano, <i>Galileo Progetti</i>	Data	08.11.22	Versiunea n° 02
	Marijana Arisankoska, <i>CDI</i>		08.11.22	Versiunea n° 02
	Duncan Walker, <i>ISEN</i>	Data	01.12.22	Versiunea n° 03
VERSIUNEA FINALA				
Aprobata de:	<i>Martina Paterniti (ENSIE)</i>	Data	01.12.22	

Cuprins

Contextul proiectului Net-Works	4
Introducere.....	4
1. Structura legala	5
1.1 Asociația	6
1.2 Fundația.....	7
1.3 Consorțiu	7
1.4 Federația.....	7
1.5 Non-profit.....	7
1.6 Organizație Non-Guvernamentală (ONG)	7
1.7 Cooperativa	8
1.8 Comunitatea de Practică (Informal)	8
2. Non-profit/pentru-profit	8
3. Utilizarea profitului/excedent	9
4. Membri.....	9
5. Structura de guvernare	10
6. Sustenabilitatea financiară.....	11
7. Venit	11
7.1 Taxele de Membru	12
7.2 Finanțarea Multi-anuală.....	13
7.3 Finanțarea Proiectului	13
7.4 Finanțarea Europeană	14
7.5 Co-finanțare pentru proiectele EU	14
7.6 Venituri tranzacționate	15
8. Cheltuieli.....	15
8.1 Cheltuieli cu personalul.....	16
8.2 Costuri legate de spațiul de lucru.....	17
8.3 Costuri Organizaționale.....	17



Grant Agreement: 621524-EPP-1-2020-1-BE-EPPKA3-IPI-SOC-IN

Concluzii	17
Appendix – Lista respondenților la sondaj	19

Contextul proiectului Net-Works

Net-Works este un proiect cofinanțat din programul Erasmus + cu scopul de a contribui la crearea de noi rețele naționale sau regionale de furnizori de educație pentru adulți cu sediul la locul de muncă / întreprinderi sociale de inserție, pentru a le spori capacitatea de a aborda provocările legate de integrarea în muncă a adulților vulnerabili. Obiectivele proiectului includ dotarea rețelelor cu cunoștințele și instrumentele necesare pentru a-și consolida capacitatea de a oferi în mod eficace și eficient educație adulților – în special pentru cei care nu mai au legătură cu piața muncii – în țările participante la proiect. Proiectul Net-Works abordează trei provocări principale:

1. Conexiunea și crearea de rețele insuficiente între diferiții actori implicați în incluziunea socială și educația adulților la locul de muncă, prin urmare, este necesar să se dezvolte sinergii și dialog;
2. Lipsa de conștientizare cu privire la modelul educațional bazat pe muncă și necesitatea de a stimula și stabiliza sensibilitatea și cunoștințele factorilor de decizie publică;
3. Necesitatea unui mediu propice pentru furnizorii de educație pentru adulți la locul de muncă: dezvoltarea de soluții și strategii, cooperarea pe termen lung, alocarea de fonduri etc.

Provocările sunt gestionate prin diverse abordări, de la cercetarea documentară la metode mai interactive pentru a crește capacitatea rețelelor. Acest repertoriu constituie unul dintre realizările Pachetului de lucru 5 – Cooperare și sustenabilitate financiară.

Introducere

Atunci când se analizează înființarea unei organizații, odată ce scopul a fost definit, există câteva considerații-cheie care trebuie explorate și luate în considerare de către părțile implicate. Aceste considerații includ, de obicei, ce tip de organizație este înființată, și anume forma juridică pe care o va lua organizația. Contextul legislativ al țării în care este înființată organizația va influența, desigur, aceste considerații. Aceleași considerații trebuie luate și la crearea unei noi rețele, iar o decizie importantă care trebuie luată este tipul juridic de organizare, având în vedere opțiunile disponibile în regiunea sau țara în care va funcționa rețeaua (sau cel puțin să se bazeze în principal dacă funcționează în

numeroase regiuni/țări). După cum s-a menționat în acest raport, se poate decide că noua rețea nu necesită, de fapt, o anumită entitate juridică, ci va funcționa în mod informal.

Odată ce forma juridică a rețelei a fost decisă, trebuie luată în considerare structura de guvernare asociată. Normele interne ale noii organizații pot fi dictate de forma juridică utilizată sau trebuie să fie stabilite de la bun început și consacrate în documentul de conducere (de exemplu, Statutul) noii organizații.

Un aspect important atât pentru forma juridică, cât și pentru structura de guvernare este apartenența la rețea. Pentru cine este rețeaua – cine vor fi membrii? Ce formă va lua acea "apartenență", care este legată atât de forma juridică a organizației, cât și de structura de guvernare a acesteia?

Aceste trei considerente-cheie privind calitatea de membru, forma juridică și guvernarea sunt toate interdependente și nu pot fi luate în considerare în mod izolat.

În ceea ce privește acești factori care au fost luați în considerare și conveniți, un factor deosebit de important va fi modul în care organizația (în cazul în care se înființează o entitate juridică separată) va fi sustenabilă pentru a-și continua activitățile pe o perioadă lungă de timp, și anume cum va fi sustenabilă din punct de vedere financiar organizația. Desigur, după cum vom vedea în acest raport, în funcție de modul în care este creată rețeaua poate însemna că este nevoie de foarte puțin sprijin financiar pentru a întreprinde o activitate destul de amplă în numele membrilor săi. Cu toate acestea, se va vedea în acest raport că foarte puține rețele există de fapt fără sprijin financiar.

Informațiile menționate în cadrul acestui modul se bazează pe un sondaj realizat pentru proiectul Net-Works. Cei 26 de respondenți la sondaj au fost în primul rând membri ai rețelei europene ENSIE (rețeaua sus amintită fiind de asemenea un respondent) – Rețeaua europeană a întreprinderilor de integrare socială, partenerul principal al proiectului Net-Works. Respondenții sunt o varietate de organizații care își desfășoară activitatea la nivel regional, național și european. Lista respondenților este inclusă în anexa 1 la prezentul raport.

1. Structura legala

Tabelul de mai jos oferă o imagine de ansamblu a diferitelor tipuri de entități pe care le iau diferitele rețele. Trebuie remarcat faptul că diferite entități din diferite state membre pot avea, de fapt, caracteristici foarte asemănătoare, dar, deoarece se bazează pe

legislația țării lor, acestea pot avea denumiri diferite. Atunci când se analizează crearea unei noi rețele, este important să se ia în considerare tipurile legale de societăți disponibile în țara în care rețeaua va funcționa [în principal].

Forma legală	Număr
Asociație	16
Fundație	3
Consortiu	1
Federație	2
Non-profit	2
Cooperativă	1
Informal	1

Pot exista diferențe între țări în ceea ce privește caracteristicile anumitor tipuri de societăți, dar am dat definiții scurte pentru fiecare dintre termenii utilizați.

1.1 Asociația

“un grup de persoane organizate pentru un scop comun”, care s-ar putea aplica, desigur, la multe dintre aceste definiții. Unele caracteristici ale unei asociații sunt redată în cele ce urmează;

Aceste definiții sugerează următoarele caracteristici ale asociației:

1. Membrii - Nu este posibil ca o singură persoană să formeze o asociație, aceasta poate fi formată cu cooperarea, consimțământul și eforturile multor persoane. Calitatea de membru al majorității asociațiilor este opțională sau voluntară. Oamenii de afaceri, cu interese comune etc devin membrii unei asociații pentru a-și atinge scopul comun.
2. Scopul comun - Fiecare asociație ar trebui să aibă un scop sau un obiectiv comun. Scopul ar trebui să fie specific.
3. Reguli - Regulile sunt statuate pentru buna funcționare a unei asociații. Aceste reguli ajută la menținerea disciplinei în asociație.

1.2 Fundația

În linii mari, o fundație este o corporație non-profit sau un trust caritabil care acordă granturi organizațiilor, instituțiilor sau persoanelor fizice în scopuri caritabile, cum ar fi știința, educația, cultura și religia. Există două tipuri de fundații: fundații private și organizații caritabile publice care acordă granturi.

1.3 Consorțiu

Un consorțiu este un grup format din două sau mai multe persoane fizice, companii sau guverne care colaborează pentru atingerea unui obiectiv comun. Entitățile care participă la resursele unui grup de consorțiu, dar care, în caz contrar, sunt responsabile numai pentru obligațiile care sunt prevăzute în acordul consorțiului.

1.4 Federația

O federație este un grup de societăți sau alte organizații care s-au unit, de obicei pentru că împărtășesc un interes comun.

1.5 Non-profit

O organizație non-profit este, în unele țări, o anumită entitate juridică organizată și exploatată în scopuri colective, publice sau sociale, spre deosebire de o entitate care funcționează ca o întreprindere care urmărește să genereze un profit pentru proprietarii săi.

1.6 Organizație Non-Guvernamentală (ONG)

Un ONG este o organizație care, în general, este formată independent de guvern. Unele țări au legi specifice privind modul în care ONG-urile sunt formate și operate. Ele sunt de obicei entități non-profit și multe dintre ele sunt active în umanitarism sau în științele sociale; acestea pot include, de asemenea, cluburi și asociații care oferă servicii membrilor lor și altor persoane. Sondajele indică faptul că ONG-urile au un grad ridicat de încredere publică, ceea ce le poate face un indicator util pentru preocupările societății și ale părților interesate. Cu toate acestea, ONG-urile pot fi, de asemenea, grupuri de lobby pentru corporații.

1.7 Cooperativa

Cooperativele sunt asociații autonome de persoane care aspiră să-și atingă obiectivele printr-o întreprindere deținută în comun și controlată democratic. Cooperativele sunt un fenomen cu mai multe fațete. Alianța Internațională de Cooperare (ICA) le definește după cum urmează: "O cooperativă este o asociație autonomă de persoane unite în mod voluntar pentru a răspunde nevoilor și aspirațiilor lor economice, sociale și culturale comune printr-o întreprindere deținută în comun și controlată democratic".

1.8 Comunitatea de Practică (Informal)

O comunitate de practică (CoP) este un grup de persoane care împărtășesc o preocupare comună, un set de probleme sau un interes pentru un subiect și care se reunesc pentru a îndeplini atât obiectivele individuale, cât și pe cele de grup.

Comunitățile de practică se concentrează adesea pe schimbul de bune practici și pe crearea de noi cunoștințe pentru a promova un domeniu de practică profesională. Interacțiunea continuă este o parte importantă a acestui lucru.

Multe comunități de practică se bazează pe întâlniri față în față, precum și pe medii de colaborare bazate pe web pentru a comunica, a se conecta și a desfășura activități comunitare.

2. Non-profit/pentru-profit

După cum s-a descris anterior, termenul "non-profit" poate descrie, în unele țări, un anumit tip de societate juridică, dar descrie invariabil și etosul superior al unui grup sau al unei entități juridice, în comparație cu o organizație "pentru profit" care a fost înființată de una sau mai multe persoane cu scopul de a genera beneficii financiare pentru proprietarul (proprietarii) său(i).

100% din răspunsurile la sondaj din rețelele noastre au declarat că se consideră a fi "non-profit" în etosul lor.

3. Utilizarea profitului/excedent

Desigur, deși este posibil ca organizațiile să nu se considere entități "cu scop lucrativ", ele pot genera, de fapt, un profit (sau denumit în mod obișnuit "excedent") la sfârșitul exercițiului lor financiar pentru a fi durabile. Dintre cei 13 respondenți care au răspuns atunci când au fost întrebați dacă profiturile lor au fost reinvestite în organizație, toți au declarat că 100% din profiturile lor au fost reinvestite în organizație. În multe cazuri, legislația lor care reglementează tipul lor de societate (și anume, asociația, fundația etc.) dictează valoarea [minimă] a excedentului care ar trebui păstrat în cadrul organizației. De fapt, în unele țări, legislația ar putea dicta valoarea maximă a fondurilor care pot fi cheltuite pe costuri "administrative", restul fondurilor urmând să fie cheltuite direct în furnizarea de servicii/activități în conformitate cu scopul declarat al organizației.

4. Membri

Numărul de membri dintr-o rețea poate varia considerabil, în special atunci când operează la nivel local sau lucrează într-un domeniu foarte specific. De la respondenții la sondajul nostru, acesta a variat de la zero la peste 600 de membri. (NB: zero, la care se face referire la organizațiile care ar putea să nu funcționeze în prezent ca o rețea sau la acele grupuri care nu au fost stabilite ca entitate juridică specifică, de exemplu rețeaua "informală").

Număr de membri	No. de respondenți
Zero	3
1 – 20	9
21 – 50	7
51 – 100	3
100 – 500	3
> 500	1

Numărul total de membri reprezentați de respondenții la sondaj a fost de 1.644. Media (în rândul celor cu membri) = 71.

5. Structura de guvernare

Am solicitat respondenților la sondaj să descrie modul în care membrii lor fac parte din structura de guvernare a organizației. Deși există o gamă largă de procese, există o serie de caracteristici comune, dintre care unele pot fi dictate de tipul lor de societate legală, de exemplu cooperativele în care toți membrii au voturi egale și responsabilitate egală pentru funcționarea organizației.

- O "adunare generală" sau "consiliu" în care toți membrii sunt invitați să participe și să contribuie.
- Un "consiliu" de conducere sau ales/numit de membri ca subset al adunării generale. În funcție de natura rețelei, "normele" interne ale organizației ar putea dicta faptul că comitetul trebuie să includă reprezentanți ai beneficiarului țintă al organizației, cum ar fi tinerii, persoanele cu handicap sau persoanele care provin din medii etnice speciale.
- Consiliul poate avea responsabilitatea de a supraveghea activitățile de zi cu zi ale organizației.
- În unele cazuri, consiliul de conducere al administrației nu poate fi ales de membri, ci este format din părți interesate sau reprezentanți ai părților interesate din sector.
- De multe ori poate exista (re) membrilor Consiliului de Administrație periodic (de exemplu, o dată la 3 ani), cu un mandat maxim permis directorilor pentru a servi în consiliile de administrație.
- În cadrul diferitelor structuri pot exista alegeri pentru roluri specifice, cum ar fi președinte, vicepreședinte, trezorer, secretar etc. Aceste roluri pot fi definite în legislația sau reglementările care guvernează anumite entități juridice sau cel puțin vor fi definite în documentul de conducere (de exemplu, Statutul) organizației.

6. Sustenabilitatea financiară

Pentru ca orice organizație să supraviețuiască în orice perioadă de timp, aceasta trebuie să dispună de resursele necesare pentru a întreprinde activitățile pe care și le propune. Deși există unele rețele "informale", astfel cum sunt descrise mai sus, cum ar fi comunitățile de practică în care organizații cu scop similar se unesc pentru a face schimb de experiență și a învăța unele de la altele, dar nu înființează o anumită entitate juridică, necesitând astfel resurse limitate pentru a funcționa. Principala resursă la care contribuie fiecare membru al rețelei este timpul lor, iar acest lucru se face adesea în mod voluntar, de către membri care utilizează propriile resurse (de exemplu, telefon, transport, computer etc.).

Pentru toate celelalte tipuri de rețele, în care au fost înființate entități juridice/societăți comerciale, sunt necesare invariabil un anumit grad de resurse pentru a desfășura activități pentru rețea. De fapt, doar pentru a înființa o entitate juridică implică invariabil taxe și poate anumite impozite. În timp ce multe rețele beneficiază de voluntari și resurse "în natură" (în special în primele zile ale înființării unei organizații), este probabil ca, în cele din urmă, aceste resurse să aibă un cost pentru organizație și, prin urmare, rețelele trebuie să aducă unele venituri pentru a finanța aceste resurse.

În secțiunile următoare, vom analiza unde își generează organizațiile de rețea veniturile și care sunt cheltuielile tipice pentru resurse.

7. Venit

În sondajul efectuat pentru acest raport au fost furnizate 25 de răspunsuri cu privire la venitul anual "tipic" al organizațiilor. [Tipic ca venitul poate varia semnificativ de la an la an, în funcție de sursă]

Venit anual	No. de respondenți
Zero	2
€1 - €20,000	1
€20,000 - €50,000	2
€50,000 - €100,000	4
€100,000 - €250,000	6
€250,000 - €500,000	4
€500,000 - €1 million	2
>€1 million	4

Venitul mediu pentru cei 25 care au furnizat informațiile = circa 550.000 de euro pe an.

Secțiunile de mai jos oferă o scurtă analiză a surselor tipice de venit pentru diferitele organizații care răspund la sondaj.

7.1 Taxele de Membru

Dintre cei 26 de respondenți, 8 au indicat că nu percep taxe (inclusiv, desigur, cei fără membri formali). 18 organizații au indicat că percep taxe de la membrii lor. În medie, a organizațiilor care percep taxe, cotizațiile de membru reprezintă 27% din venitul anual total al organizației. Variind de la doar 1% din cifra de afaceri, la 75% din venitul anual total.

Taxele percepute membrilor variază semnificativ ca amploare, unele rețele percepând doar 30 EUR pe an pentru persoane fizice și 100 EUR pentru organizațiile membre (întreprinderi sociale). Cu toate acestea, unele rețele au membri ale căror taxe pot fi de câteva mii de euro pe an. Există o serie de moduri în care taxele de membru sunt calculate, inclusiv;

- Taxă fixă percepută tuturor membrilor – toată lumea plătește la fel în fiecare an
- Categoriile de taxe, cu structură simplă, de exemplu persoane fizice, organizații membre (de exemplu, întreprinderi sociale sau subseturi specifice), organizații afiliate (adică acele organizații care sunt principalul beneficiar țintă al rețelei, cum

ar fi întreprinderile sociale, dar care își desfășoară activitatea în ecosistemul respectiv).

- Taxele cresc în funcție de o serie de factori, cum ar fi:
 - Numărul de angajați ale organizațiilor membre
 - Cifra de afaceri a organizației membre
 - Pentru rețelele europene, taxa ar putea fi calculată pe baza indicelui economic al țării membre
 - Combinație de factori, de exemplu comision forfetar, plus suplimentare bazate pe ENI, cifra de afaceri etc.
 - Taxele care sunt calculate pe baza unuia sau mai multor factori ar putea fi plafonate

7.2 Finanțarea Multi-anuală

Asigurarea unei finanțări recurente pe parcursul mai multor ani ar fi extrem de benefică pentru o rețea, mai ales dacă finanțarea respectivă ar proveni de la guvern, deoarece acest lucru ar fi considerat mai sigur (deși se știe că schimbările din mediul politic au un impact asupra locului în care sunt cheltuite fondurile guvernamentale). De asemenea, pot exista întrebări cu privire la autonomia unei organizații dacă un procent ridicat din veniturile sale provine de la Guvern. Cu toate acestea, în sondajul nostru, doar 6 respondenți au raportat că au primit finanțare recurentă, multianuală, din partea guvernelor lor regionale/naționale. Două organizații au raportat că această formă de finanțare multianuală a reprezentat peste 90% din cifra lor de afaceri anuală, una raportând 30% din venit și o organizație care indică faptul că finanțarea recurentă a reprezentat doar 6% din finanțarea lor anuală totală.

7.3 Finanțarea Proiectului

În loc să se primească un angajament multianual recurent și pe termen lung de finanțare, este mai frecvent ca guvernele și agențiile de stat să plătească fonduri pentru proiecte sau programe specifice. 15 dintre respondenții la sondaj au indicat că primesc finanțare de la agențiile guvernamentale pentru livrarea de proiecte/programe. Această formă de finanțare, pentru o gamă largă de tipuri de proiecte, a reprezentat undeva între 20 % și 90 % din venitul anual total pentru rețele.

7.4 Finanțarea Europeană

Chiar mai frecvente decât finanțarea "internă" a proiectelor, sunt veniturile pentru proiecte finanțate de Uniunea Europeană. 20 de organizații care au răspuns la sondaj au indicat că au primit în prezent (sau anterior) finanțare pentru proiecte ale UE. Această finanțare a reprezentat între 1 % și 98 % din venitul anual total pentru organizațiile care primesc finanțare din partea UE, cu o medie raportată de 50 % din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos indică numărul de organizații care participă la diferitele programe de finanțare;

- [Erasmus+](#) = 16
- [European Social Fund Plus](#) = 6
- [Interreg Europe](#) = 5
- [Horizon 2020 /Horizon Europe](#) = 1
- [LIFE](#) = 1
- [Instrument for Pre-Accession Assistance \(IPA\)](#) = 1
- [COSME](#) = 1
- [Financing cross border cooperation](#) = 1

7.5 Co-finanțare pentru proiectele EU

În cazul multora dintre programele de finanțare europeană enumerate mai sus, finanțarea nu este 100 % finanțare nerambursabilă din partea UE, ci necesită un nivel de cofinanțare din partea membrilor consorțiilor de proiect. Dintre cele 20 de organizații care au indicat că primesc finanțare din partea UE, 12 dintre acestea au indicat că unul sau mai multe dintre proiectele lor necesită cofinanțare. Deci, cum este îndeplinită această cofinanțare?

- Resursele interne ale organizației, adică fondurile de rezervă
- Taxe de membru
- Venituri tranzacționate/activități economice/consultanță
- Voluntariat
- Finanțare regională/municipală
- Alte venituri din subvenții
- La unele proiecte, unii membri ai consorțiilor pot plăti un nivel mai ridicat de cofinanțare pentru a "compensa" partenerul principal la momentul pregătirii cererilor etc.



7.6 Venituri tranzacționate

Deoarece multe rețele de întreprinderi sociale sunt ele însele întreprinderi sociale, ele generează unele venituri din "venituri tranzacționate". Puțin peste jumătate (14) dintre respondenții la sondaj au indicat că primesc o formă de venit tranzacționat, care a variat de la doar 2% din venitul total până la 55% din cifra de afaceri anuală (medie 25%). Activitățile comerciale care generează aceste venituri includ;

- Servicii de resurse umane pentru întreprinderi sociale și clasice (training, coaching, consultanță)
- Consultanță în afaceri/consultanță pentru antreprenori, întreprinderi, ONG-uri, municipalități etc.
- Programe de antreprenoriat achiziționate de o entitate publică
- Servicii, inclusiv organizarea de sesiuni de networking facilitate, ateliere de formare, etc.
- Educație și mentorat pentru întreprinderi sociale, structuri guvernamentale, investitori sociali pentru crearea unor modele de afaceri de impact
- Managementul evenimentelor
- Servicii de traducere

8. Cheltuieli

Tabelul de mai jos rezumă cheltuielile anuale totale ale organizațiilor care răspund la sondaj. Deloc surprinzător, cifrele se potrivesc îndeaproape cu cifrele de venit.

Venit Anual	No. de respondenți (venit)
Zero	2 (2)
€1 - €20,000	2 (1)
€20,000 - €50,000	4 (2)
€50,000 - €100,000	2 (4)
€100,000 - €250,000	6 (6)
€250,000 - €500,000	3 (4)
€500,000 - €1 million	2 (2)
>€1 million	4 (4)

Cheltuielile medii anuale raportate au fost de 532 000 EUR (față de un venit mediu de 550 000 EUR).

8.1 Cheltuieli cu personalul

Ca în orice afacere, una dintre cele mai mari cheltuieli pentru o organizație de rețea este costul angajării de personal. Dintre cei 26 de respondenți, doar 3 organizații au indicat că nu au angajat personal, în timp ce restul de 23 au indicat că au angajat cel puțin o persoană. 19 organizații au furnizat informații cu privire la impactul financiar al angajării de personal, cu o gamă cuprinsă între 35 % și 80 % din venitul anual total. În medie, costurile cu personalul au reprezentat 58 % din cifra de afaceri anuală a organizației de rețea.

Din cele 13 organizații care au furnizat informații, un total de 126 de angajați (în medie 9,69). Acestea au fost o combinație de normă întreagă, cu fracțiune de normă și, de asemenea, au variat dacă personalul a fost pe contracte permanente sau contracte pe termen scurt pentru proiecte specifice. 9 organizații au indicat că au personal cu normă întreagă, iar 9 au indicat că au angajați cu fracțiune de normă.

Întrucât o serie de rețele sunt strâns legate de una sau mai multe organizații membre [fondatoare] ale acestora, am întrebat dacă personalul pe care l-am angajat exclusiv pentru a lucra pentru rețea sau dacă angajații care lucrează atât pentru rețea, cât și pentru organizația "mamă". 9 respondenți au indicat că angajații au lucrat pentru ambele organizații, în timp ce în 15 cazuri, angajații lucrează exclusiv pentru rețea. Nu au fost



furnizate date specifice, dar suntem conștienți de faptul că o serie de organizații de rețea utilizează diferitele programe interne, fie la nivel european, fie în cadrul statelor membre.

8.2 Costuri legate de spațiul de lucru

O altă cheltuială semnificativă pentru orice organizație este reprezentată de costurile legate de spațiile fizice (chirie, utilități, mobilier, echipament de birou) în care funcționează rețeaua. Cu toate acestea, în multe cazuri, rețelele pot funcționa fără spații de birouri dedicate, în special în climatul actual de lucru de la distanță. În sondajul nostru, 13 organizații au indicat că nu închiriază niciun spațiu de birouri pentru activitățile din rețea, iar 14 au indicat acest lucru. 9 organizații își închiriază propriul spațiu, exclusiv în scopul activităților din rețea, în timp ce altele utilizează facilitățile organizațiilor membre/partenere. Costul de închiriere a facilităților de birouri ar putea fi de aproximativ 10% din cheltuielile totale ale organizației.

8.3 Costuri Organizaționale

Am solicitat organizațiilor de rețea să indice ce alte cheltuieli suportă anual (separat de activitățile întreprinse în cadrul proiectelor). Cheltuielile incluse:

- Comunicații, Marketing, website etc
- IT, telefon, internet
- Inchirieri auto & combustibil
- Costuri de deplasare și de ședere
- Asigurări
- Inchiriere
- Cheltuieli de audit și contabilitate
- Impozitare
- Training
- Advocacy

Concluzii

Informațiile furnizate în acest raport oferă o indicație a considerațiilor atunci când se înființează o nouă organizație de rețea, furnizând informații cu privire la organizațiile



existente care își desfășoară activitatea în întreaga Europă. Aceste informații furnizate includ:

- Diferitele tipuri de organizații pe care rețelele le utilizează pentru a înființa entități specifice pentru activitățile lor
- Structurile de guvernare din cadrul acestor persoane juridice
- Modul în care rețelele interacționează cu membrii și modul în care membrii acestora fac parte din structura de guvernanță
- Diferitele fluxuri de venituri pentru rețele
- Care sunt costurile/cheltuielile probabile în operarea unei rețele

Appendix – Lista respondenților la sondaj

[A3S](#) - Portugalia

[ACT Grupa](#) - Croația

[ADV Romania](#) - România

[Arbeit plus](#) - Austria

[Center for Education and Development](#) - Macedonia

[Coalition of youth organisations SEGA](#) - Macedonia

[Consorzio Abele Lavoro](#) - Italia

[COORACE](#) - Franța

[De Omslag](#) - Olanda

[ENSIE - European Network of Social Integration Enterprises](#) – Belgia

[FAEDEI](#) - Spania

[FEICAT](#) - Spania

[Future Development Agency](#) - Ucraina

[Galileo Progetti](#) - Ungaria

[HERW! N](#) – Belgia

[IDC \(Initiative for Development & Cooperation\)](#) - Serbia

[Irish Social Enterprise Network](#) - Irlanda

[Kooperationen](#) - Danemarca

[Lifelong Learning Network](#) - Macedonia

[Lithuanian Social Business Association](#) - Lituania



Grant Agreement: 621524-EPP-1-2020-1-BE-EPPKA3-IPI-SOC-IN

[Phoenix-Genossenschaft](#) - Germania

[RES](#) (Réseau d'entreprises sociales) - Belgia

[RISE](#) (Romanian Network of Social Enterprises of Insertion through Economic Activity) –
România

[SUA The Social Entrepreneurship Association of Latvia](#) - Latvia

[TESSEA](#) – Republic Cehă

[ULESS - Luxembourg Union of the Social and Solidarity Economy](#) – Luxembourg

