



---

# D.T2.3.3 - FEASIBILITY STUDY FOR THE VODNIK HOMESTEAD FOR THE FUTURE USE OF PRIVATE FUNDING SOURCES

---

Damjan Kavaš, Nika Murovec, Primož Šporar

VERSION 4

PP04 - IER

3 | 2022

---



## ENGLISH SUMMARY

Vodnik Homestead, a house of reading, writing and storytelling, presents a pilot project of the Ljubljana Urban Region in the project ForHeritage (Central Europe Programme), in which the Regional Development Agency of the Ljubljana Urban Region and the Institute for Economic Research participate as Slovenian partners.

The results of past projects research (e.g., ForgetHeritage, Restaura), as well as various other experiences, point to the fact that insufficient funds for renovation and revitalization are the main obstacle to effective cultural heritage management. The financial participation of the private sector is very low, and there are virtually no innovative financial instruments in the cultural heritage sector.

In accordance with the project application, we will use the Vodnik Homestead as a pilot in order to focus on the financial aspect of the management of cultural heritage buildings. The analysis of the situation in the field of financing, completed at the beginning of 2021, served as the basis for the preparation of the feasibility analysis, in which we analysed the feasibility of various potential private (or public-private) financial sources. Following the results of the feasibility study, a new financial source will be selected and implemented at a later stage of the project.

First, we analysed the situation in the field of financing of Vodnik homestead and their various activities. The analysis revealed that the public sources cover the infrastructure, management and also part of the programme costs for non-profit programme in public interest. Still, other sources are needed in order to cover the operating expenses as well as the costs of additional programme. Other programme expenses are covered from different sources. Partially from Vodnik Homestead's own resources, acquired by the marketing of their own products and services partially from rents, a neglectable part present also private funds, gathered from income tax relief incentive. Marketing expenses are also covered by some compensation arrangements with the media. Additional private funds would be most welcome in order to carry out some of the many ideas for new programme activities.

In the next step, we have studied the possibilities for future financing of Vodnik Homestead's activities. The tool Financial Instruments and Innovative Schemes for Cultural Heritage, developed within the ForHeritage project, was used in this step, and advantages and disadvantages of different potential private funding sources were reviewed. An important contribution of this feasibility study is in the developed methodology - a ten steps procedure, which assists project managers in their search for new financial sources. The steps encompass development of a list of existing and desired activities, an assessment and selection of the desired activities from the location point of view, an assessment of impacts of desired activities, identification of financial



barriers for the selected three activities, creation of a list of potential financial sources for those activities, assessment of appropriateness and feasibility of different financing options and finally, a selection of the most appropriate activity and financial source for its implementation.

This procedure was applied to the Vodnikova Homestead case. Divja Misel carries out a wide range of activities on the Homestead, which all had to be assessed in line with the developed methodology. The first large group of activities is related to the literature programmes for adults, the second group of activities are different literature programmes for children, the third group is in the field of illustration, and the last group is related to the promotion of Valentin Vodnik's heritage. The results show, that the most appropriate desired activity for the implementation on Vodnik Homestead is the upgrade of the Fairytale Studio, which is one of the activities within the literature programmes for children.

The Fairytale Studio grew from the belief that children can be very creative storytellers and that it is very important that adults - teachers, parents and grandparents - recognise this potential and actively support it. As proven by several researchers, encouraging storytelling in children has long-term positive consequences for the development of child's speech and later literacy, reading culture and thus general (educational) achievement of schoolchildren. Currently, the Fairytale Studio is designed as a laboratory project which, with slow steps and in continuous dialogue with children, education and other professionals, explores how children and adults socialise, get to know one another, communicate and learn through stories. A particular focus is on the development of carefully considered and visually accomplished contexts, narrative elements and games supporting and encouraging autonomous storytelling in children. At the same time, a practically tested and theoretically supported educational methodology is in the development, which is intended to help and inspire professionals in education and parents who would like to incorporate storytelling into their teaching process and family life.

The Fairytale Studio has different possibilities for further expansion, which depend on acquiring additional funding. These possibilities include the final development and offer of developed storytelling tools to public schools, the equipment and establishment of a physical Fairytale studio space in the city centre, the development of a new innovative tool called "Fairytale worlds", the offer of December events for companies with storytelling gifts for the families, the development of online storage of fairytales, created by children using the tools and illustrated and animated by experts, and finally, the development of a TV show, which would give space to childrens' storytelling creativity and promote it.



During the elaboration of the feasibility study, different possibilities for further expansion included in the Fairytale Studio concept were tested. At the end, the final development and marketing of the storytelling tools to public schools was selected as the most desirable source for the acquisition of additional private funding. However, this activity requires a longer time (product currently in prototype phase) as well as additional resources (financial as well as human). For that reason, it cannot be fully tested within the given pilot project timeframe. Therefore, within the pilot project, we will test the possibilities for the acquisition of the second most desirable funding source, which is a private donator. However, the aim of the private donator search will be to acquire funds that will enable further activities regarding the development, production and marketing of the product to public schools, which would serve as an additional private funding source in future. We believe, that the experience gained through pilot testing will be very useful for the continuation of the project (transfer of experiences and lessons learned from the pilot to a regional level).

In agreement with the pilot manager, the exact data on financing have been withdrawn from the published version of the feasibility study or expressed in relative terms, where reasonable.



---

# D.T2.3.3 - ŠTUDIJA IZVEDLJIVOSTI PRIDOBIVANJA NOVIH ZASEBNIH VIROV FINANCIRANJA AKTIVNOSTI NA VODNIKOVI DOMAČIJI

---

Damjan Kavaš, Nika Murovec, Primož Šporar

VERSION 4

PP04 - IER

3 | 2022

---



## 1. UVOD

Vodnikova domačija Šiška, hiša branja, pisanja in pripovedovanja, predstavlja pilotni projekt Ljubljanske urbane regije v srednjeevropskem projektu ForHeritage, v katerem kot slovenska partnerja sodelujeta Regionalna razvojna agencija Ljubljanske urbane regije ter Inštitut za ekonomska raziskovanja.

ForHeritage je kapitalizacijski projekt, ki se osredotoča na pomanjkanje (javnega) financiranja kulturne dediščine in na odsotnost strateškega načrtovanja pri upravljanju kulturne dediščine z izkoriščanjem obstoječega znanja iz prejšnjih projektov. Tako je glavni cilj projekta združiti že razvita orodja v projektih FORGET HERITAGE, RESTAURA, IFISE in projekta CLIC, jih nadgraditi in implementirati, da bi spodbudili celostni pristop k upravljanju dediščine v različnih fazah načrtovanja, izvajanja in financiranja. Za to pa je potrebno tesno sodelovanje javnega in zasebnega sektorja, ki se ukvarjata z varovanjem in upravljanjem kulturne dediščine in virov. Pričakovani rezultati projekta so boljša zaščita in upravljanje stavb kulturne dediščine v Srednji Evropi, izvedba usposabljanj za javni in zasebni sektor z uporabo orodij za upravljanje in financiranje kulturne dediščine iz štirih predhodno izvedenih EU projektov ter izvedeni načrti upravljanja, poslovni/finančni načrti ob vključevanju javno-zasebnega partnerstva (PPP/PPC).

Rezultati raziskav, zbranih v okviru že omenjenih preteklih projektov, pa tudi različne druge izkušnje, kažejo na dejstvo, da so nezadostna sredstva za prenovo in oživitev glavna ovira za učinkovito upravljanje s kulturno dediščino (npr. Forget Heritage, Restaura). Finančna udeležba zasebnega sektorja je zelo nizka, inovativnih finančnih instrumentov pa v sektorju kulturne dediščine praktično ni. V skladu s projektno prijavo se bomo v okviru Vodnikove domačije osredotočili na finančni vidik upravljanja stavb kulturne dediščine.

Analiza obstoječega financiranja, pripravljena v mesecu februarju 2021, predstavlja osnovo za pripravo študije izvedljivosti za Vodnikovo domačijo. V okviru študije izvedljivosti bomo pripravili analizo izvedljivosti različnih potencialnih zasebnih (ali javno-zasebnih) finančnih virov, ki bi dopolnili obstoječe javno in zasebno financiranje aktivnosti na Vodnikovi domačiji. V okviru študije izvedljivosti bomo izbrali en finančni vir, ki bo v okviru pilotnega testiranja tudi implementiran.



## 2. OSNOVNI PODATKI O VODNIKOVIM DOMAČIJI IN NJENEM UPRAVLJANJU

### Lokacija

Vodnikova domačija se nahaja nedaleč stran (približno 2 km) od centra Ljubljane na naslovu Vodnikova cesta 65. V bližini Vodnikove domačije se nahajajo Kino Šiška - center urbane kulture, osnovna šola in bolnica P. Držaja. V sosednji stavbi je gostilna Pri Vodniku, ki je prav tako zgodovinsko povezana z Vodnikom, in nudi tudi prenočišča. Vodnikova domačija se nahaja v pretežno stanovanjskem območju, obstajajo pa določena prizadevanja, da bi ta del mesta (Spodnja Šiška) razvili v kulturno četrt. Del teh prizadevanj je tudi vzpostavitev Galerijske četrti Šiška, v katero je vključena tudi Vodnikova domačija s svojo galerijo.

### Objekt

Vodnikova domačija obsega hišo (glavna stavba), gospodarsko poslopje, pritlično stavbo, vrtni paviljon in kamnito mizo z lipo in skupino kostanjev. Lastnik Vodnikove domačije je Mestna občina Ljubljana. Objekt je registriran kot kulturna dediščina (kulturni spomenik lokalnega pomena). Vodnikova domačija je bila zgrajena v 17. stoletju ter predelana v 19. stoletju. Bila je dom Valentina Vodnika in v lasti družine Vodnik je ostala do leta 1894. Leta 1960 je bil objekt nacionaliziran, leta 1979 pa je domačijo odkupila občina in jo obnovila. Med leti 1984 in 2008 je v njej delovala knjižnica. Vse od obnove dalje je tu delovala tudi glasbena šola. Na domačiji je urejena spominska soba Valentina Vodnika, v pritlični stavbi pa galerija. Tudi zunanji prostor je preko leta izkoriščen za številne dogodke - od pogovorov in delavnic do koncertov in predstav. V letu 2022 je predvidena celovita prenova objekta.

### Upravljanje

Domačijo od leta 2015 upravlja zasebni zavod Divja misel, ki snuje in izvaja projekte s področja literature in širjenja bralne kulture. Leta 2013 je Divja misel s strani Ministrstva za kulturo pridobila status zavoda v javnem interesu na področju kulture. Od leta 2017 zavod upravlja tudi pisarno Ljubljane, Unescovega mesta literature, ki se nahaja na Vodnikovi domačiji. Divja misel je Vodnikovo domačijo v nekaj letih uspešno spremenila v prepoznavno in dogajanja polno hišo branja, pisanja in pripovedovanja. S podporo projekta Forget Heritage (program Srednja Evropa) je bila v hiši odprta Soba za pisanje, prostor so-dela, ki vsem pišočim (pesnikom, pisateljem, prevajalcem, novinarjem) nudi opremljen prostor za pisanje ter tudi številne delavnice, povezane s pisanjem. V okviru programskega upravljanja z domačijo Divja misel skrbi tudi za promocijo življenja in dela Valentina Vodnika.



### 3. AKTIVNOSTI NA VODNIKOVI DOMAČIJI V LETU 2020

Divja misel sodeluje s številnimi akterji z različnih področij, povezanih s knjigo ter z njimi soustvarja svoj bogat program, ki je prepoznan po kakovosti. Z njim skušajo na kreativen način dvigniti zgodovinsko vrednost stavbe ter knjigo povezati tudi z drugimi področji umetnosti ter tako privabiti različne ciljne skupine - od otrok in lokalne skupnosti do strokovne javnosti. Poleg tega Divja misel sodeluje tudi z nekaterimi drugimi akterji, ki prostor občasno uporabijo za svoje dogodke. Že leta na Vodnikovi domačiji deluje zasebna glasbena šola. Pomemben programski del domačije predstavlja tudi galerija domačije, ki se z razstavami in dogodki posveča področju ilustracije.

V letu 2020 so kljub pandemiji covid-19 pripravili številne programe za vse starostne skupine, po ponovnem odprtju predvsem na zunanjem odru Vodnikove domačije, ki so ga delili s številnimi založniki in ustvarjalci. Nadaljevali so delo na področju razvijanja programov za širjenja bralne kulture za otroke in mladino. Ob prvi karanteni so hitro začeli s pripravo spletnih vsebin, vključno z virtualno predstavitvijo umetniških del, medtem ko je bila soba za pisanje dovršen del leta zaprta. Programe s področja pisanja so delno uspešno izvajali na spletu, poleti pa zunaj, na vrtu domačije. Konec leta 2020 so v sodelovanju s strokovnimi partnerji, ki delujejo na polju ilustracije pri nas, zasnovali Center za ilustracijo, ki je v letu 2021 postal vozlišče različnih področij ilustracije in njenih ustvarjalcev, kjer se prvič na enem mestu predstavljajo domači in tuji javnosti. To bo pomembno tudi v času, ko bo Slovenija častna gostja na sejmu otroške literature v Bologni. V letu 2020 so na Vodnikovi domačiji skupaj s številnimi partnerji organizirali 254 dogodkov, ki jih je v živo obiskalo več kot 6.000 obiskovalcev, preko spleta pa spremljalo 96.000 gledalcev:

- Literarne prireditve za odrasle: skupno 79 dogodkov.
- Promocija življenja in dela Valentina Vodnika: skupno 54 dogodkov.
- Glasba: skupno 12 koncertov.
- Galerija: skupno 10 razstav, 26 spremljevalnih dogodkov.
- Otroške prireditve (Nedelce, Pravljični studio): 65 dogodkov.
- Izobraževanje: 8 delavnic.





## 4. FINANCIRANJE AKTIVNOSTI NA VODNIKOVİ DOMAČIJI V LETU 2020

Pri analizi obstoječega financiranja upravitelja Vodnikove domačije zasebnega zavoda Divja misel je treba upoštevati naslednje:

- Vsi prihodki, ki jih prejema zavod Divja misel, niso povezani z aktivnostmi, ki so izvedene na Vodnikovi domačiji. Zavod Divja misel približno 30% prihodkov pridobi iz projektov, ki niso vezani na aktivnosti na Vodnikovi domačiji. Celotni prihodki zasebnega zavoda so v letu 2019 znašali XXX\* evrov.
- Pri delovanju zavodov je bolj kot delitev na javne in zasebne vire pomembna delitev na nepridobitno in pridobitno dejavnost, kar je razvidno tudi iz izkaza poslovnega izida. Plačniki pridobitne dejavnosti so tako javni kot zasebni. Zasebni zavod Divja je leta 2018 dve tretjini prihodkov pridobil iz nepridobitne dejavnosti (Prihodki iz sredstev javnih financ), medtem ko je bil ta delež leta 2019 le še 60 odstotkov. To kaže, da se je okrepila pridobitna dejavnost zavoda.

### JAVNA SREDSTVA:

#### Upravljanje:

Zavod Divja misel upravlja Vodnikovo domačijo od leta 2015, in sicer na podlagi rezultatov javnega razpisa Mestne občine Ljubljana za upravljanje iz leta 2015. V letu 2019 je bil pripravljen nov javni razpis s strani Mestne občine Ljubljana. Celotna vrednost za izvedbo programskega upravljanja v obdobju od 1. 1. 2020 do 31. 12. 2024 v sklopu tega ciljnega razpisa znaša največ do XXX\* EUR. Sredstva vključujejo tudi financiranje Pisarne Unescovega mesta literature, ki od leta 2017 deluje na Vodnikovi domačiji. Delovanje pisarne in izvajanje programa Mesta literature ni povezano z aktivnostmi na Vodnikovi domačiji. Tako je upravljanju Vodnikove domačije letno namenjeno približno XXX\* evrov. Tekoči stroški: Stroške rednega vzdrževanja in obratovalne stroške plačuje programski upravitelj (Divja misel) iz pridobitne dejavnosti.

#### Programska sredstva:

Na zavodu Divja misel so leta 2020 preko različnih razpisov pridobili tudi programska sredstva, ki omogočajo izvedbo programov, in sicer so s strani MOL prvič pridobili tudi programska sredstva za izvedbo programa. Tako so za programe na področjih literatura za odrasle in otroke, glasba, vizualne umetnosti ter kulturno-umetnostna vzgoja prejeli

---

\* Za namen javne objave smo v skladu z dogovorom nekatere številke prikriili.



XXX\* EUR programskih sredstev. Ob tem je programske aktivnosti Vodnikove domačije v višini XXX\* EUR podprla tudi Javna agencija za knjigo RS (literarne prireditve, mednarodno sodelovanje, izvedba programa).

#### Infrastruktura:

V letu 2020 ni bilo investicij v infrastrukturo. V letu 2022 je predvidena celovita prenova objekta, ki bo vplivala na delovanje zavoda v času prenove in tudi na razpoložljivo površino znotraj Vodnikove domačije po končanju prenove (zmanjšanje razpoložljivega prostora zaradi prenove).

#### **SREDSTVA ZASEBNEGA SEKTORJA:**

Pri delovanju zavodov je bolj kot delitev na javne in zasebne vire pomembna delitev na nepridobitno in pridobitno dejavnost, kar je razvidno tudi iz izkaza poslovnega izida. Plačniki pridobitne dejavnosti so tako javni kot zasebni. Zato v nadaljevanju navajamo prihodke in aktivnosti, ki jih je zavod Divja misel pridobila iz pridobitne dejavnosti. Zasebni viri so posebej poudarjeni.

Upravljalca zavod Divja misel je v letu 2020 pridobil naslednja sredstva:

- Sredstva od oddaje prostorov domačije izhajajo predvsem iz najemnine, ki jo za uporabo prostorov plačuje glasbena šola. Skupaj so sredstva znašala XXX\* EUR.
- Zasebni sektor aktivnosti Divje misli podpira na področju medijske podpore (brezplačni oglasi v tiskanih medijih in outdoor oglaševanju), kjer pa ne gre za financiranje, temveč za kompenzacije v višini ca. XXX\*EUR.
- Sredstva, donirana kot del dohodnine, so v letu 2020 znašala XXX\* EUR.
- Zavod Divja misel del sredstev pridobi tudi s prodajo lastnih storitev in blaga:
  - Prodaja ilustracij in knjig, pri čemer gre za izrazito podporo ustvarjalcem. Pri prodaji ilustracij gre največji delež prihodkov samim ilustratorjem, pri knjigah založnikom. Sredstva od prodaje blaga (knjige in ilustracije) so leta 2020 znašala XXX\* EUR. Po plačilu avtorjem in založnikom je zavodu ostalo XXX\* EUR, ki so jih vložili v produkcijo razstavnega programa s področja ilustracije. Kupci so zasebni uporabniki.
  - Trženje lastnih produkcij. Prihodki od prodaje storitev (gostovanje produkcij zavoda v drugih kulturnih domovih, trženje projekta Knjižnica pod krošnjami, trženje drugih storitev) so v letu 2020 znašali XXX\*EUR. Plačniki so večinoma javni zavodi, v preteklosti (obdobje pred pandemijo covid-19) tudi podjetja.

---

\* Za namen javne objave smo v skladu z dogovorom nekatere številke prikriili.



## 5. FINANCIRANJE AKTIVNOSTI NA VODNIKOVI DOMAČIJI V PRIHODNOSTI IN POTENCIALNI NOVI ZASEBNI FINANČNI VIRI

Izzivi financiranja so verjetno najpogostejši in vidnejši izzivi vseh vrst neprofitnih organizacij. Pri tem sta pomembni tako diverzifikacija financiranja, kakor tudi zmožnost organizacije, da se prilagaja spreminjajočim razmeram. Pomembna je tudi učinkovita ter uspešna uporaba finančnih virov. Danes se finančni viri spreminjajo na dva načina. Prvič, spletni viri financiranja nadomeščajo klasične kanale. Drugič, sredstva namenjajo projektom in ne redni aktivnosti. Projektno upravljanje postaja vse bolj prevladujoče v neprofitnem sektorju.

### 5.1 Model financiranja

Bridgespan opredeljuje "model financiranja" kot metodičen in institucionaliziran pristop k oblikovanju zanesljive prihodkovne/finančne osnove, ki bo podpirala osnovne programe in storitve organizacije. V primeru upravljanja stavb kulturne dediščine govorimo o neprofitnem financiranju. Neprofitni "model financiranja" združuje različne vire financiranja v nabor/mešanico virov financiranja, ki je značilna za vsako neprofitno organizacijo. Na primer, eno neprofitno organizacijo lahko financiramo v višini 50% z nepovratnimi sredstvi, 30% z dogodki, 15% s pomočjo programa članstva in 5% s prispevki v naravi. Drugo neprofitno organizacijo bi lahko 70% financirali z večjim donatorskim programom, 20% z neposrednim zbiranjem sredstev po pošti in 10% z dogodki. Različne vrste neprofitnih organizacij so primerne za različne modele financiranja, odvisno od njihovega poslanstva in programov.

### 5.2 Potencialni viri financiranja

Organizacije za svoje delovanje kombinirajo javne in zasebne vire, v specifičnih primerih tudi javno-zasebne vire (javno-zasebno partnerstvo). Med državami obstajajo razlike v načinih in oblikah financiranja neprofitnih organizacij. V nadaljevanju so naštetni možni javni in zasebni viri financiranja, in sicer<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Pri pripravi pregleda smo uporabili različne vire, predvsem <https://donorbox.org/nonprofit-blog/nonprofit-funding-sources/#1>; Financial instruments and innovative financial schemes for cultural heritage: ForHeritage; The use of public-



- Nepovratna sredstva.
- Povratna sredstva.
- Prodaja blaga in storitev.

Vsak vir in oblika financiranja ima prednosti in slabosti.

**Nepovratna sredstva** so lahko zelo privlačna za neprofitne organizacije, vendar je potrebno pred prijavo na razpise potreben temeljiti premislek. Stvari, o katerih morate razmisliti, preden se odločite za uporabo nepovratnih sredstev kot dela vašega modela zbiranja sredstev / financiranja:

- Ali lahko vlagamo sredstva v pisanje zmagovalnih vlog za nepovratna sredstva?
- Ali lahko izpolnimo razpisne pogoje za pridobitev nepovratnih sredstev?
- Ali so dejavnosti, ki bi jih izvajali, skladne z našim poslanstvom, cilji in strategijo?
- Ali se lahko dejavnost nadaljuje po koncu financiranja z nepovratnimi sredstvi?
- Ali imamo druge zanesljive tokove/vire prihodkov?
- Za nekatere organizacije bodo nepovratna sredstva idealen vir financiranja, nekaterim pa preveč okorne in omejujoče. Zato je pomembno, da odgovorite na zgornja vprašanja in se prepričate, da je financiranje nepovratnih sredstev tisto, kar je trenutno najboljše za vašo neprofitno organizacijo.

### **Prednosti**

- Nepovratna sredstva lahko spodbujajo velike projekte, ki omogočajo obsežen družbeni vpliv, ki sicer ne bi bil mogoč.
- Subvencija ministrstva/javne agencije/javnega sklada lahko vaši organizaciji dajo večjo verodostojnost, kar je koristno pri zagotavljanju neprofitnih sredstev iz drugih virov.
- Večina donacij ne zahteva povračila, če se sredstva porabijo v skladu z odobrenim projektom.

### **Slabosti**

---

private cooperation approach in cultural heritage revitalisation: ForHeritage; Financiranje, podjemi, učinki, partnerstva družbenega podjetništva: Sklad 05, <https://managementhelp.org/nonprofitfundraising/index.htm>.



- Pridobivanje nepovratnih sredstev praviloma zahteva veliko časa. Najprej je potrebno pridobiti večšine pisanja uspešnih projektnih predlogov za pridobitev nepovratnih sredstev, saj je priprava vloge večinoma zelo zahtevna in draga (finančni in kadrovski viri, potencialni zunanji svetovalci), uspešnost na razpisih je pogosto nizka (včasih tudi manj kot 10% vlog pridobi nepovratna sredstva), nato pa lahko traja precej časa, da sredstva tudi realno pridobite (čas med odločitvijo, podpisom pogodbe, izvedeno aktivnostjo in prvimi plačili). Pogosto razpisi ne omogočajo predplačil.
- Potrebno je upoštevati pogoje razpisa/programa. Ti pogoji določajo upravičene namene in stroške. Imajo tudi posebne zahteve glede poročanja, ki jih morate upoštevati pred prijavo. Pogoji so povezani tudi z določenimi učinki ali rezultati ali doseganjem dogovorjenih mejnikov.
- Načeloma naj bi bile subvencije namenjene za posamezen projekt in ne kot stalni neprofitni vir prihodkov.

**Povratno financiranje** je redkeje uporabljen vir financiranja.

#### **Prednosti**

- Povratna sredstva so pomemben vir likvidnosti, še posebej za predfinanciranje projektov neprofitnih organizacij.

#### **Slabosti**

- Povratna sredstva so tvegan način financiranja delovanja, saj je treba prejeta sredstva vrniti skupaj z obrestmi. Posojilo je treba tudi ustrezno zavarovati, kar je lahko pri neprofitnih organizacijah težava (neizpolnjevanje pogojev).

#### **JAVNA NEPOVRATNA SREDSTVA:**

- Nepovratna sredstva (subvencija) po virih:
  - Občinska.
  - Državna (integralni proračun).
  - EU (kohezijska politika, kmetijska politika, ribiška politika, centralizirani razpisi ...).
  - Ostalo.

#### **JAVNA POV RATNA SREDSTVA:**



- Posojilo (npr. mikro krediti).
- Garancija za bančne kredite s subvencijo obrestne mere.

## ZASEBNA NEPOVRATNA SREDSTVA

- Donacije v denarju:
  - Institucionalne donacije (zasebne fundacije, US Embassy, ...).
  - Ključni donatorji (»major donors«), posamezniki in podjetja.
  - Redni donatorji (»regular donors«), posamezniki in podjetja.
  - Alumni, kulturni sektor itd.
  - Čezmejne donacije (Transnational Giving Europe (TGE), ...).
- Donacije v naravi in delu (sourcing, prostovoljstvo).
- Sponzorstvo in podpora podjetij:
  - Filantropična - donacija brez pogojev.
  - Sponzorstvo dogodkov - epizodna ali kratkoročna podpora, običajno na podlagi dogodkov.
  - Vzrok za trženje - dolgoročneje tematsko sodelovanje.
  - Pro bono - podjetniški strokovnjaki, ki ponujajo svoje strokovno znanje / storitve.
  - Ujemanje daril - ko podjetje plača enak znesek donacije kot zaposleni (ujemanje donacije).
  - Plačljiva sprostitev - ko podjetja vsako leto omogočajo nekaj prostih plačanih dni, kar zaposlenemu ali številnim zaposlenim omogoči, da v rednem delovnem času namenijo dan ali dva prostovoljstvu.
  - Darila v naravi - kadar podjetja namesto denarnih prispevkov darujejo izdelke.
  - Odjavne akcije - potrošniki ob plačilu na blagajni prispevajo donacijo neprofitni organizaciji.

V bistvu lahko s pomočjo številnih različnih oblik korporacijskega sponzorstva



neprofitna organizacija zbere denar, pridobi stvarne prispevke in darila, kot so pohištvo, pisarniška oprema, tržni nasveti, svetovalne storitve ali podpora za razvoj spletnih strani, če naštejemo le nekatere. V zameno za njihovo sponzorstvo neprofitna organizacija na spletno stran, majicah, plakatih, prireditvah, spletnih omrežjih, blogih itd. postavi njihov logotip ter komunicira aktivnosti donatorjev.

- Digitalno financiranje:
  - Množično financiranje.
  - SMS akcije.
  - E-mail marketing.
  - socialna omrežja - FB,...
  - spletna stran kot donacijska platforma.
- Round up (sistemi zaokroževanja).
- 1,0% dohodnina (namenitev dela dohodnine za donacije).
- Organizacija donacijskih dogodkov.
- Namenske dobrodelne dražbe.
- Financiranje na podlagi natečajev, nagrad itd.

#### ZASEBNA POVRATNA IN MEŠANA SREDSTVA

- Dolžniški kapital (bančna in druga posojila).
- Impact investment.

#### PRODAJA BLAGA IN STORITEV

- Prodaja izdelkov ter storitev.
- Oddaja v najem/organizacija dogodkov.
- Članarina/uporabnina.

### 5.3 Pristop k izboru modela financiranja

Model financiranja je treba skrbno načrtovati, še preden se lotite zbiranja sredstev,



oziroma je priporočljivo občasno narediti ponovno oceno modela financiranja. Premišljen in natančno opredeljen model financiranja lahko (neprofitni) organizaciji pomaga, da se bolje pozicionira za privabljanje sredstev, zagotovi dolgoročno vzdržnost in poveča učinek. V nadaljevanju je prikazan pristop k iskanju novih finančnih virov, ki smo ga razvili v okviru projekta ForHeritage.

V nadaljevanju navajamo 10 korakov za oceno financiranja dejavnosti na lokaciji kulturne/naravne dediščine.

## **A. Oblikovanje seznama obstoječih in zelenih dejavnosti**

Sestava seznama zelenih dejavnosti obsega:

1. Lista obstoječih dejavnosti (analiziranje, intervju upravljalec/lastnik).
2. Lista nadgradenj, sprememb obstoječih in možnih novih dejavnosti (analiziranje, intervju upravljalec/lastnik).
3. Lista možnih/potencialnih dejavnosti (fokusne skupine in podobna orodja, s katerimi lahko pridobimo strokovno mnenje, javni interes itd.).
4. Grafični prikaz virov financiranja kulturne dediščine (4 osi - 1. Infrastruktura/investicije, 2. Upravljanje, 3. Izvajanje programov, 4. Nepovezane dejavnosti).
5. Iz vseh list sestavimo seznam zelenih dejavnosti, pri tem upoštevamo:
  - Določitev obdobja (npr. srednjeročno za 2021 - 2024).
  - Maksimizacijo učinkov dejavnosti (opcijsko, vključitev v poslovni načrt dejavnosti).

Začnite od tam, kjer ste. Oglejte si, kaj že počnete in kakšni so vaši načrti za bližnjo prihodnost (npr. letni načrt, strategija ...). Realno ocenite trenutne vire financiranja. Ali so vsi usklajeni z vašim poslanstvom, vizijo in vrednotami? Ali obstaja potreba/možnost za raziskovanje drugih virov financiranja? Kaj pa odmik od nekaterih obstoječih?

## **B. Ocena lokacijske povezanosti zelenih dejavnosti**

(ocene od 1 točke najmanj - do 5 točk največ)

Pomembno je izhajati iz obstoječe lokacije: lokacijska umeščenost objekta vpliva na izbor zelenih dejavnosti (npr. bližina centra mesta, podobne/dopolnilne dejavnosti v bližini naše lokacije ...):

1. Primernost in prepoznavnost izvajanja dejavnosti na lokaciji za doseganje





namenov&ciljev&blagovne znamke lokacije.

2. Operativna izvedljivost (prostorska in časovna učinkovitost izvajanja na lokaciji, morebitni manjki ipd.).
3. Finančni učinki izvajanja dejavnosti na lokaciji.

Na seznam zelenih lokacijsko povezanih dejavnosti umestimo tiste, katerih B = minimalno polovica (7,5) vseh možnih točk (15).

### C. Oblikovanje seznama zelenih lokacijsko povezanih dejavnosti

Na podlagi analize načrtovanih aktivnosti in značilnosti lokacije naredite seznam zelenih lokacijsko povezanih dejavnosti, ki jih nato ocenite v točki D.

### D. Ocena zelenih lokacijsko povezanih dejavnosti po (pozitivnih) učinkih (impact)

(ocene od 1 točke najmanj - do 5 točk največ)

1. Interni učinki (zaposleni, upravljalec, lastnik lokacije).
2. Eksterni učinki (ciljne skupine, lokalno okolje, zainteresirana javnost).
3. Sinergija z obstoječimi dejavnostmi na lokaciji.
4. Inovativnost.
5. Izgradnja partnerstev, posredne nove poslovne priložnosti.
6. Vpliv konkurence.
7. Perspektivnost (možnost rasti, nadgradnja (»scale up«), prenosa dobre prakse) in trajnost izvajanja dejavnosti.

**E. Izbira treh prednostnih lokacijsko povezanih dejavnost (PLPD) E = B (max 15 točk) + D (max 35 točk) = max 50 točk**

Izberite tri potencialne lokacijsko povezane dejavnosti.

### F. Evidentiranje finančnih ovir (vrzeli) za izbrane tri PLPD

1. Evidentiranje obstoječih finančnih virov.
2. Grafični prikaz obstoječih virov financiranja za izbran PLPD (4 osi - 1. Infrastruktura/investicije, 2. Upravljanje, 3. Izvajanje programov, 4. Nepovezane dejavnosti).
3. Evidentiranje finančnih vrzeli.



4. Finančno ovrednotenje vrzeli.
5. Grafični prikaz finančnega ovrednotenja.

V naslednji tabeli je shematično prikazan pristop.

| AKTIVNOSTI                          | SREDSTVA          | VIRI FINANCIRANJA          |                              |                        |                            |
|-------------------------------------|-------------------|----------------------------|------------------------------|------------------------|----------------------------|
|                                     |                   | Javno financiranje         |                              | Zasebno financiranje   |                            |
| Načrtovane aktivnosti v prihodnosti | Potrebna sredstva | Pridobljena javna sredstva | Potrebna nova javna sredstva | Obstoječi zasebni viri | Potrebni novi zasebni viri |
| Obstoječa aktivnost 1               |                   |                            |                              |                        |                            |
| Obstoječa aktivnost 2               |                   |                            |                              |                        |                            |
| Obstoječa aktivnost n               |                   |                            |                              |                        |                            |
| Želene (nove) aktivnosti (PLPD)     |                   | Obstoječa sredstva         | Nova sredstva                | Obstoječi viri         | Novi viri                  |
| PLPD 1                              |                   |                            |                              |                        |                            |
| PLPD 2                              |                   |                            |                              |                        |                            |
| PLPD 3                              |                   |                            |                              |                        |                            |

#### G. Oblikovanje seznama možnih finančnih virov za izbrane tri PLPD

Razmislite, koliko lahko realno zberete iz posameznega vira financiranja. Osredotočite se na možnosti financiranja, ki so trajnostne, ponovljive in izvedljive. Poglejte, kaj počnejo druge podobne organizacije, in preverite, ali bi kaj lahko delovalo pri vas. Čeprav se razlikujejo pogledi, kakšni so idealni neprofitni modeli financiranja, je uporaba različnih virov financiranja dobra praksa. Priporočljivo je, da naj bi posamezni viri predstavljali maksimalno 30 odstotkov. Čeprav je pri večini neprofitnih organizacij običajna praksa, da se sredstva iščejo iz več virov, so raziskave pokazale, da je 90% največjih neprofitnih organizacij zajelo modele financiranja, zgrajene okoli enega samega prevladujočega vira dohodka. Poglejte podpoglavje 5.2.



## H. Ocena primernosti finančnega vira in izvedljivosti financiranja

| ŠT. | PRIMERNOST FINANČNEGA VIRA IN IZVEDLJIVOSTI FINANCIRANJA - STROKOVNA OCENA                      | Možno število točk |
|-----|---|--------------------|
| 1   | Splošna razpoložljivost finančnega vira (odprt razpis, izvajano doniranje podjetij itd.)        | 15                 |
| 2   | Časovna, geografska in tehnična dostopnost vira glede na potrebe                                | 15                 |
| 3   | Sprejemljivost vira glede na poslanstvo, dejavnost, združljivost                                | 15                 |
| 4   | Vpliv na razpršenost finančnih virov  | 5                  |
| 5   | Dolgoročnost finančnega vira  | 5                  |
| 6   | Inovativnost finančnega vira  | 5                  |
| 7   | Kapacitete upravitelja in stroškovna dostopnost vira  | 10                 |
| 8   | Primernost upraviteljevih referenc  | 10                 |
| 9   | Ocena težavnosti pridobitve sredstev glede na vložen trud                                       | 10                 |
| 10  | Sprejemljivost zahtev finančnega vira (zahteve financerja, stroški povezani s poročanjem, itd.) | 10                 |

### I. Izbira

$I = E \text{ (max 50 točk)} + H \text{ (max 100 točk)} = \text{max 150 točk}$

V okviru študije izvedljivosti smo izbrali pilotni projekt. To je Nadgradnja Pravljičnega studia. Sledi izbor aktivnosti in potencialnega zasebnega finančnega vira, ki bo implementiran v okviru pilotnega testiranja.

### J. Priprava in izvedba (pilota)



## 6. POTENCIALNI NOVI JAVNO-ZASEBNI FINANČNI VIRI IN IZBOR PILOTA ZA VODNIKOVO DOMAČIJO

### 6.1 Izkušnje zavoda Divja misel

Do sedaj pri zavodu Divja misel niso usmerjali nobenih posebnih aktivnosti v nagovarjanje posameznikov, da jim namenijo delež dohodnine ali nagovarjanje posameznikov k mecenstvu (donacije) ter sponzorstvu. V Sloveniji trenutna ureditev ne spodbuja donacij v kulturi, kamor sodi tudi mecenstvo, saj so davčne olajšave skoraj zanemarljive, medtem ko so sponzorska sredstva obdavčena z DDV, saj gre za opravljanje storitev. Organizacija, ki prejme sponzorska sredstva, izda račun za opravljene storitve promocije z obračunanim 22 - odstotnim DDV. Na zavodu Divja misel nimajo izkušenj z donacijami ali sponzorstvi večjih vrednosti, ki bi izhajala iz trajnejšega partnerstva. V zadnjih letih se vedno več večjih potencialnih sponzorjev odloča za letne razpise za sponzorska sredstva. Pri prijavi na takšne razpise so prosilci omejeni s standardiziranimi obrazci, ki puščajo zelo malo prostora za obrazložitve o dejavnosti prosilca ali predlogu sodelovanja in so predvsem usmerjeni v zbiranje podatkov o oglasnem prostoru, ki ga prosilci v zameno lahko ponudijo. Zavod Divja misel tudi nima izkušenj z ostalimi alternativnimi modeli financiranja, kot je npr. množično financiranje (crowdfunding).

### 6.2 Predlog pilota

Na podlagi metodologije 10 korakov (izpolnjena tabela za primer Vodnikove domačije je interne narave), opisane v točki 5.3, smo v sodelovanju z Divjo Mislijo izvedli prvih devet korakov. Kot področje pilotne aktivnosti smo izbrali programe s področja literature za otroke, in sicer nadgradnjo projekta **Pravljični studio**, ki ga kratko opisujemo v nadaljevanju. Projekt je sestavljen iz nabora različnih aktivnosti/paketov.<sup>2</sup>

#### OPIS PROJEKTA

**Pripravil zasebni zavod Divja misel: Tina Popovič in Špela Frlic.**

<sup>2</sup> Pristop k oblikovanju gradiv pripovedovanja zgodb odraslih: <https://lu-jesenice.net/storycomp-kompetence-pripovedovanja-zgodb-za-izobrazevalce-odraslih/>. Dodatni vir: <http://storytelling-online.eu/index.php/en/>.



**Pripovedovanje** kot učna metoda spodbuja jezikovno ustvarjalnost otrok, razvijanje logične misli in sposobnost poglobljene komunikacije. Skozi pripovedovanje zgodb boljše razumemo sebe in svet okoli nas. Vse to pa potrebujemo, da bi se lažje znašli v kompleksni sodobni družbi. V zadnjih desetih letih, odkar delujemo na področju kulturno-umetnostne vzgoje, opažamo veliko potrebo po konkretnih orodjih in znanjih, ki bi učitelje podprle pri **sistematičnem uvajanju pripovedovanja v vsakodnevni pedagoški proces. Pravljični studio odgovarja na to potrebo.**

Ekipe Pravljičnega studia združuje široko teoretično in praktično znanje s področja:

- razvojne psihologije (dr. Ljubica Marjanovič Umek),
- pedagogike (dr. Robi Kroflič),
- teorije zgodbe in pripovedovanja (mag. Špela Frlic).

V stalni komunikaciji z učitelji, vzgojitelji in otroki **razvija visoko kvalitetna, inovativna in trajnostna pripovedovalska orodja**, ki so lahko odlični učni pripomočki pri različnih predmetih ali priložnostna družabna igra. Ob tem razvija **metodologijo**, ki je **preizkušen nabor znanj in veščin, ki povezujejo elemente z učnim načrtom.**

Svoje znanje v obliki celodnevni izobraževanj in delavnic, kolikor zmoremo, delimo s pedagogi, za širši doseg pa bi bilo smiselno ustvariti **video pedagoška gradiva**, ki bi postala široko dostopna in bi jih **šole prejele skupaj s pripovedovalskimi izdelki.**

Spremljajoče pedagoške vsebine, ki jih skupaj s pripovedovalskimi orodji pionirsko razvijamo, osmišljajo rabo in ponujajo širok, raznolik nabor ustvarjalnih rab pripovedovalskih orodij za različne starostne skupine otrok. Z njimi bo vstop v zgodbe tudi v razredu preprost in zabaven.

Del Pravljičnega studia je tudi **ponudba kulturno-umetnostnih vsebin (delavnice, kulturni dan za šole, pripovedovanje)** za otroke različnih starostnih skupin, ki izhajajo iz pripovedovalskih orodij, izvajajo pa jih izkušene pripovedovalke pedagoginje. Ponudba, s katero bi podprli vstop Pravljičnega studia v izobraževalne ustanove, obsega izvedbo vsebin v **stalnem prostoru Pravljični studio** ali gostovanja na šolah s **Potujočim pravljničnim studiem.**

V letu 2022, predvidoma najkasneje jeseni 2022, nameravamo odpreti stalni prostor **Pravljični studio v centru Ljubljane** (obnovljeni Plečnikov podhod). Opremljen bo s pripovedovalskimi elementi za izvajanje pripovedovalskih delavnic (pripovedovalska tabla, pripovedovalski oder s pripadajočimi pripomočki (pripovedovalska ozadja, zvoki, pokrivala, pravljnični predmeti ...).



Dodatne elemente, ki bi popestrili in dopolnili ponudbo, bi lahko razvili s finančno podporo financerjev.

Na podlagi dolgoletnega uspešnega sodelovanja s šolami (na Vodnikovi domačiji, s katero upravljamo, smo pionirsko razvili in ponujamo vsebine, s katerimi lahko šole in vrtci preživijo kulturni dan s knjigami in pripovedovanjem).

**Vzpostavili smo socialni kapital, v šolskem kontekstu smo prepoznani kot strokovni, kredibilni izvajalci, ki izvajamo kvalitetno ponudbo za šole. Že vzpostavljeni kontakti, prepoznavnost in dobro ime so dobra popotnica za razvoj projekta Pravljični studio.**

## REFERENCE

### Ustvarjalna ekipa

Projekt sestavlja ekipa referenčnih strokovnjakov in ustvarjalcev, ki vsak na svojem področju izkazujejo delovne presežke in odličnost.

Projekt vsebinsko snuje in vodi **mag. Špela Frlic**, ki na področju pripovedovanja kot raziskovalka, pripovedovalka, producentka in pedagoginja deluje več kot 10 let. Je tudi programska vodja Pripovedovalskega festivala (producent Cankarjev dom), ki je osrednji pripovedovalski dogodek v slovenskem prostoru. Vsa ta leta kot pripovedovalka intenzivno sodeluje tudi z vrtci in šolami, zadnja leta predvsem v okviru Vodnikove domačije Šiška.

**Tina Popovič** je diplomirana filozofinja, direktorica zavoda Divja misel, idejna vodja Knjižnice pod krošnjami, programska vodja Vodnikove domačije Šiška in pisarne Ljubljane, Unescovega mesta literature ter idejna in vsebinska vodja številnih projektov s področja bralne kulture; je ena najbolj izkušenih producentk na področju bralne kulture pri nas

**Matija Medved** je večkrat nagrajeni ilustrator mlajše generacije. V okviru projekta je izdelal celostno podobo in vse ilustracije, ki jih uporabljamo v okviru projekta.

Strokovna sodelavka projekta **dr. Ljubica Marjanovič Umek** je zaslužna profesorica razvojne psihologije na Filozofski fakulteti ter avtorica številnih znanstvenih monografij, člankov. Glavna področja njenega raziskovanja so: razvoj mišljenja in socialne kognicije, razvoj govora (zakovitosti govornega razumevanja, izražanja, rabe govora, raba govora v različnih kontekstih in položajih, merjenje govora) ter otroška igra (simbolna igra v zgodnjem otroštvu).

**Strokovni sodelavec projekta dr. Robi Kroflič** je redni profesor za področji obče pedagogike in teorije vzgoje na Oddelku za pedagogiko in andragogiko Filozofske



fakultete Univerze v Ljubljani. Je avtor številnih člankov s področja pedagogike, pri raziskovalnem delu se še posebej osredotoča na razvoj moralne vzgoje preko umetniške izkušnje in narativno mišljenje.

### **Pedagoginje pripovedovalke**

V okviru projekta smo izobrazili štiri pedagoginje pripovedovalke, ki bodo izvajale delavniške aktivnosti Pravljičnega studia in ki v svoje delo vnašajo tudi znanje s svojega primarnega področja:

- **Maša Jazbec** (samozaposlena v kulturi, performerka in pedagoginja z dolgoletnimi izkušnjami izvajanja pedagoški vsebin v različnih kontekstih. Poleg pripovedovalskih aktivnosti skupaj razvijamo tudi dejavnosti uporabe tihih knjig v pripovedovalskem procesu).
- **Tina Mertik**, je diplomirala iz folkloristike in je zaposlena kot Montessori pedagoginja v Montessori vrtcu.
- **Nuša Jurjevič** je ilustratorka mlajše generacije in pedagoginja.
- **Katja Puntar** je pripovedovalka, pedagoginja in članica programske ekipe Križnikovega pravljničnega festivala.

### **Producent Pravljičnega studia je zavod DIVJA MISEL**

Zavod Divja misel je idejno zasnoval in je nacionalni koordinator projekta **Knjižnica pod krošnjami** (17 let), Od leta 2015 upravlja **Vodnikovo domačijo, Hišo branja, pisanja in pripovedovanja**, prepoznano urbano literarno središče, kjer razvija in izvaja številne programe s področja bralne kulture. Od leta 2017 v sklopu upravljanja Vodnikove domačije koordinira **program Ljubljana, Unescovo mesto literature** (mestoliterature.si), namenjen povezovanju in promociji literarne Ljubljane, raziskovanju in razvoju njenih potencialov.

Načrtno razvija **literarne programe za otroke** (redni program za družine Nedelce, kulturni dnevi za šole). Razvija tudi programe za mlade, ki se osredotočajo predvsem na **festival angažiranega pisanja ltn.**, ki ga programsko vodi skupina srednješolcev. V letih upravljanja z Vodnikovo domačiji, smo na več kot **1.500 dogodkih zabeležili več kot 70.000 obiskovalcev**.

**V letu 2019 smo prejeli priznanje slovenske sekcije IBBY za programe, ki jih na Vodnikovi domačiji razvijamo in izvajamo za otroke in mladino.**

Od leta 2013 ima zavod status Zavoda v javnem interesu na področju kulture - knjige.



Poznani smo po odprtem in širokem sodelovanju z mnogimi organizacijami in akterji, vnašanju knjige v različne kontekste, iniciiranju novih bralcev in visoki izvedbeni ravni projektov zavoda. Že vrsto let izredno dobro sodelujemo z veleposlaništvu in z EUNIC, z zvezo tujih kulturnih društev v Sloveniji, vrsto let smo izvajali programe za Predstavništvo Evropske komisije v Sloveniji (ozelenitev atrija in postavitve EU Knjižnice pod krošnjami, številni dogodki,..). Tovrstna sodelovanja izkazujejo tudi zaupanje uglednih in vsebinsko zahtevnih ustanov ter naše zmožnosti za razumevanje različnih potreb, ki jih smiselno povezujemo s projekti zavoda in na ta način zagotavljamo tudi dodatne vire financiranj.

Vodnikova domačija je izrazito odprt prostor, kjer se srečuje in sodeluje široka literarna skupnost. Ob tem področje knjige radi in uspešno povezujemo tudi z ostalimi področji (glasba, pripovedovanje, vizualne umetnosti, animacija).

Naše delo je lahko odlično tudi zato, ker nam ob strani stoji številčna četa podpornikov, prostovoljcev ter donatorskih podjetij in organizacij, ki v našem delu prepoznajo družbeno odgovorno ravnanje in ga zato podpirajo.

## **PAKETI**

### **Paket 1: Pravljični studio gre v šolo**

Opis: Paket 3 pripovedovalskih orodij z video navodili za uporabo v šolah.

Potrebe:

1. Financiranje paketa kot darilo učencem 1. in 5. razredov ob začetku šolskega leta in ali vrtčevskih skupinam v decembru.
2. Financiranje priprave in izdelave video pedagoški gradiv (za 4 starostne skupine).

**Ciljna skupina paketa/ ponudbe:**

**Javne osnovne šole in vrtci v Sloveniji**

(455 osnovnih šol; 412 vrtcev (vir: Zavod za šolstvo).

Predstavitev orodij:

**Pripovedovalske kocke (vrtčevski otroci, vse stopnje OŠ)**





Komplet vsebuje desetih lesenih kock v velikosti 4x4x4 cm z dvema vsebinskima setoma simbolov (pravljичni svet (5 kock / 30 motivov); vsakdanji svet (5 kock / 30 motivov). Simboli so vzeti iz ljudskih pravljic in hkrati predstavljajo nabor temeljnih pravljичnih motivov (povezava z učnim načrtom). Zasnova kock sledi Proppovi teoriji strukture pravljice (povezava z učnim načrtom, podpora pri osvajanju narativnih struktur v razredu).

### **Pripovedovalske prosojnice (vrtčevski otroci vse stopnje OŠ)**

Set pripovedovalskih prosojnic za sestavljanje vizualnih zgodb in spodbujanje vizualnega pripovedovanja v kombinaciji z verbalnim obsega 28 kvalitetnih prosojnic z barvnim potiskom v dimenziji 20x20 cm.

Set je razdeljen na naslednje tematske sklope:

- 2 podlagi za sestavljanje motivov (karton, v treh različnih barvah);
- 4 prosojnice pogledov (ki določajo zorni kot gledalca: npr. ključavnica, okno, jama, luknja);
- 3 barvne prosojnice (enotna barva, ki določa čustveno razpoloženje zgodbe; rdeča, mavrična, modra);
- 5 prosojnic z vremenskimi pojavi;
- 10 prosojnic s pravljичnimi liki v različnih gibanjih;
- 4 prosojnice s pravljичnimi predmeti v različnih prostorskih postavitvah.

Prosojnice so umeščene v kvalitetno kartonasto škatlo z navodili za igro.

**Pravljичni zemljevid** (vrtčevski otroci ter prva in druga triada OŠ)  
Zemljevid velikosti 100 x 70 cm, kvaliteten tisk, namenjen umestitvi v razred ali vrtčevsko igralnico.

Barvna ilustracija nagrajevanega ilustratorja mlajše generacije Matije Medveda v pravljичni pokrajini združuje motive iz 70 slovenskih pravljic (tako predstavlja vizualni repertoar slovenskih pravljic, ki bi jih otroci morali poznati). Zemljevid dopolnjuje seznam motivov in napotitev na knjižne zbirke.

Pravljичni zemljevid je odlično izhodišče za obravnavo ljudskih pravljic s predšolskimi in šolskimi otroki (povezava z vzgojnim in učnim načrtom).



### **Video pedagoška gradiva:**

1. Pedagoška gradiva za pedagoge v vrtcih.
2. Pedagoška gradiva za pedagoge prve triade OŠ.
3. Pedagoška gradiva za pedagoge druge triade OŠ.
4. Pedagoška gradiva za pedagoge tretje triade OŠ.

**Video gradiva usmerjajo učitelja pri vključevanju elementov v učni proces pri različnih predmetov in razlagajo možne rabe z različnimi starostnimi skupinami. Dolžina posameznega videa bo 10 minut.**

### **Potrebna sredstva/cena:**

- **Nakup in pošiljanje pripovedovalskih elementov / enoto oz. posamezno šolo = 120 eur + DDV.** Paket vsebuje: 3 pripovedovalska orodja v lično oblikovani in premišljeni enotni embalaži.
- **Priprava in izdelava 4 privlačnih videov (pedagoška gradiva) za različne starostne skupine: 8.000 EUR + DDV.**

Oba paketa (paket pripovedovalske enote in video paket) se lahko obravnavata ločeno in se zanju išče ločeni vir financiranja.

### **Izvajalci:**

- Špela Frlic, vsebinska priprava in predstavitev elementov v videu
- OSM Films, snemanje in montaža. <https://osmfilms.com/>
- Lili Saje Wang (oblikovalka projekta Pravljični studio), oblikovanje

### **Operativni plan izvedbe:**

- priprava naslovov šol (seznam kontaktov),
- priprava in izvedba video pedagoških gradiv (4 različice),
- izdelava zadostnega števila pripovedovalskih orodij (produkcija),
- razvoj in izvedba embalaž za pošiljanje elementov po pošti.



### **Operativna izvedba načrtovanih aktivnosti:**

- Tina Popovič, produkcijsko svetovanje, finančno vodenje projekta.
- Špela Frlic, vsebinsko vodenje projekta, razvoj elementov, izvajanje promocijskih aktivnosti in izobraževanj.
- V letu 2022 bomo v okviru projekta predvidoma zaposlili novo stalno sodelavko, ki bo zadolžena za naslednje aktivnosti: promocijske aktivnosti po šolah, komunikacija z akterji, vključeni v projekt, organizacija aktivnosti, distribucija elementov.

### **Realna časovnica:**

Izvedba maja in junija 2022, ob koncu šolskega leta, priprava za novo šolsko leto 2022/23.

### **Možne različice glede na pridobljena sredstva:**

1. Zasnova in izvedba zgolj video pedagoških gradiv.
2. Izvedba načrta postopoma, po posameznih občinah (glede na razpoložljiva sredstva).
3. Nagovarjanje občin, da kupijo paket po ponudbi za OŠ in vrtce v svojih občinah (ob vstopu v novo leto ali ob novem šolskem letu).

### **Paket 2: Pravljični studio, oprema prostora v centru Ljubljane (obnovljen Plečnikov podhod)**

Opis: Stalni fizični prostor vzpostavljamo polni entuziazma s pripravljenim vsebinskim in finančnim planom, a s pomanjkanjem finančnih sredstev za opremo.

**Mesto Ljubljana je ugodilo prošnji in ponudilo brezplačni prostor za Pravljični studio**, trenutno potekajo pogovori o odprtju Pravljičnega studia v Plečnikovem podhodu, sredstva za zaposlitev osebe so v fazi pridobivanja, sredstva za opremo prostora pa intenzivno iščemo (arhitekturna zasnova in oprema prostora, izdelava pripovedovalskih elementov, digitalna platforma za projekcijo pripovedovanj otrok v podhodu v središču Ljubljane, tehnična oprema).

### **Potrebna sredstva/cena:**

Okvirna vrednost opreme novega inovativnega prostora: 25.000 EUR.



**Realna časovnica:**

Jeseni 2022.

**Paket 3: Izdelava novega inovativnega elementa - Pravljični svetovi**

Opis: Razvoj lesenega elementa, ki je zasnovan kot Hišica za punčke ali kabinet čudes - omara s številnimi vratci, za katerimi se skrivajo premišljeno oblikovane pravljичne pokrajine (podzemni svet, čudežna gora, čudežni gozd, puščava, zakleti grad).

Z učinkovito rabo luči, polprosojnih elementov se ustvari učinek čudežnosti, fascinacije, hkrati pa omara omogoča umeščanje pravljичnih junakov (in navadnih junakov; npr. otrok) v različne svetove in pripovedovanje zgodb o tem.

Instalacijo bi zasnovali in izvedli z mednarodno priznana animatorko Špelo Čadež (nagrajenka Prešernovega sklada, številne mednarodne nagrade za animacije).

Inštalacija bo brezplačna za uporabo (v okviru odpiralnih ur Pravljičnega studia) in osnova za izvedbo pripovedovalskih delavnic z otroki.

**Potrebna sredstva/cena:**

Okvirna cena razvoja in izdelave: 20.000 EUR.

**Realna časovnica:**

Ni.

**Paket 4: Dedek Mraz v domove prinese veselje do pripovedovanja**

Opis: Za podjetja ob koncu leta pripravimo pripovedovalski dogodek z obiskom Dedka Mraza ter otroke obdarujemo s pripovedovalskimi orodji (4 izbire za različne starostne skupine otrok, cenovna vrednost elementov je različna).

**Potrebna sredstva/cena:**

Posamezni element: 40 EUR + praznično zavijanje.

Vrednost: pripovedovalski dogodek z razdeljevanjem daril (vključuje tudi prihod Dedka Mraza): 800 EUR.

**Realna časovnica:**



Izvedba ob koncu leta 2022/23 ali kasneje.

### **Paket 5: Babilonski stolp na spletu**

Opis: Spletna baza pripovedovanj otrok, ki se igrajo s pripovedovalskimi orodji, povezuje vse uporabnike pripovedovalskih orodij v spletno skupnost. Brezplačno je dostopna na spletu, dopolnjena z ilustracijami in animacijami profesionalnih ustvarjalcev.

#### **Potrebna sredstva/cena:**

Možnost: donacija v obliki tehnične izvedbe. Vrednost (stroški) še ni določena.

#### **Realna časovnica:**

Ni definirana.

### **Paket 6: Oddaja Dobro jutro, odrasli**

Oddaja, v kateri objavljamo najboljše posnetke pripovedovanj otrok, ki so nastala v okviru projekta Pravljični studio. Oddaja daje javni prostor otroški ustvarjalnosti (in otroški modrosti), promovira pripovedovanje kot pomembno dejavnost v domačem in šolskem okolju. Pripravljena (producirana) bi bila v sodelovanju z medijem (npr. RTV Slo).

#### **Potrebna sredstva/cena:**

Predvidena ocena: 200 EUR / oddajo = 10.000 EUR za stalni tedenski termin v obdobju enega leta. Stroški: vsebinski izbor, produkcija jingla, tonska obdelava posnetkov, priprava spremljajočih besedil.

#### **Realna časovnica:**

Stalni termin, lansirana v letu 2023 (ko bo nabrana zadostno število dobrih posnetkov pripovedovanj otrok).



## 6.3 Oblikovanje seznama možnih finančnih virov za izbrani pilotni projekt

V okviru analize smo identificirali naslednje možne zasebne vire za izbrani pilotni projekt:

1. Kartica s celostno ponudbo: Vodnikova (ime lahko po kakšnem junaku, delu).
2. Dobroimetje ali vavčer na karticah za popust za nakup knjige in ostale popuste; mladi največkrat knjige, kino in inštrumenti. Ker gre praviloma za nacionalni/regionalni ukrep bi jo bilo mogoče v kontekstu pilotnega projekta izvesti samo v obliki izdaje vavčerja, ki ga financira zasebni vir.
3. Fizična IMPACT CULTURE POINT (vodnjak, mecenska točka ...).
4. Kako napišem knjigo.
5. Letna kartica (za različne popuste, kartico financirajo posamezniki, založbe, zlasti inovativno, da bo za mlade zanimivo itd.).
6. Kartica navezana tudi na status Ljubljane kot UNESCO mesta knjige (in bi služila kot model za financiranje drugih).
7. Donacija v kriptovaluti (npr. <https://thegivingblock.com>).
8. Donacija v denarju.
9. Donacija v blagu (npr. oprema).
10. Prodaja storitev - različne cene: 5 EUR otrok, 10 EUR študent, 20 EUR odrasli, 50 EUR podjetje, xxx.
11. Prodaja blaga.
12. Tečaji, kako napisati knjigo itd.
13. Sponzorstvo.
14. Digitalno financiranje.
15. Množično financiranje.
16. Ostale oblike digitalnega financiranja.
17. 1,0% dohodnina (namenitev dela dohodnine za donacije): splošni vir za delovanje zasebnega zavoda Divja misel.
18. 1,0 % dohodnina (namenitev 0,3% dela dohodnine direktno za šolski sklad in financiranje projekta iz teh sredstev).
19. Organizacija donacijskih dogodkov.
20. Namenske dobrodelne dražbe.



## 6.4 Ocena primernosti finančnega vira in izvedljivosti financiranja

V tem podglavju smo ocenili primernost posameznega (izbranega) finančnega vira in izvedljivost pridobivanja zunanjega financiranja. Prednost imajo tiste oblike, kjer lahko pričakujemo uspešno »fundraising« kampanjo, pomembno je tudi, da so možnosti (zasebnega) financiranja trajnostne, ponovljive in izvedljive. Pri tem se lahko zgledujemo pri drugih (podobnih) organizacijah.



| ŠT. | DEJAVNOST                                   | OPIS   |
|-----|---|--|
| 1   | NAZIV DEJAVNOSTI (PROJEKTA)                 | <b>PRAVLJIČNI STUDIO</b>   |
| 2   | ŠT. PODJEMA/AKTIVNOSTI                      | 1  |
| 3   | NAZIV PODJEM/AKTIVNOSTI                     | Pravljični studio gre v šolo   |
| 4   | OPIS PODJEMA/AKTIVNOSTI                     | Paket 3 pripovedovalskih orodij z video navodili za uporabo v šolah in video pedagoška gradiva.  |
| 5   | CILJNA SKUPINA                              | Javne OŠ, vrtci (455, 412)   |
| 6   | VPLIV NA CILJNO SKUPINO IN OSTALE DELEŽNIKE | S pripovedovanjem se otroci učijo medosebnih in vzročno posledičnih odnosov, razumeti sebe, izoblikovati vrednote in še mnogo drugega. Izboljšanje sposobnosti pripovedovanja, potencialni pozitiven vpliv na učni uspeh ter na osebni razvoj.   |
| 7   | KAZALNIKI                                   | 2022: 10% vključenih OŠ in vrtcev, 86 šol, 200 otrok = 17.000 otrok  |
| 8   | IZVEDBA KADRI/LOGISTIKA                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Špela Frlic</li> <li>• OSM Films</li> <li>• Lili Saje Wang</li> </ul>   |
| 9   | ORODJA ZA IZVEDBO                           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pripovedovalske kocke (vrtci, vse stopnje OŠ).</li> <li>2. Pripovedovalske prosojnice (vrtci, vse stopnje OŠ).</li> <li>3. Pravljični zemljevid (vrtci, 1. in 2. triada OŠ).</li> <li>4. Video pedagoška gradiva (vrtci, 1., 2. in 3. triada OŠ).</li> </ol> |
| 10  | ČASOVNICA                                   | Pilotno obdobje 2022: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Izvedba 5-6/2022.</li> <li>2. Priprava za šolsko leto 2022/23.</li> </ol>  |
| 11  | DRUGO                                       | 1. Možnost različic (postopoma, po občinah, kjer financiranje)   |





| ŠT. | FI<br>NA<br>NC<br>IR<br>AN<br>JE<br>-<br>OC<br>EN<br>A<br>UP<br>RA<br>VL<br>JA<br>LC<br>A | OPIS   |
|-----|---|--|
| 1   | OC<br>EN<br>A<br>ST<br>RO<br>ŠK<br>OV   | 1. I<br>z<br>d<br>e<br>l<br>a<br>v<br>a<br>p |



|   |                                    |   |
|---|------------------------------------|---|
|   |                                    | a<br>k<br>e<br>t<br>a<br><br>3<br><br>o<br>r<br>o<br>d<br>i<br>j<br>=<br><br>?<br>E<br>U<br>R |
| 2 | TIP<br>OL<br>OG<br>IJA<br>ST<br>RO | 1. S<br>t<br>r<br>o<br>š<br>k   |



|  |          |   |
|--|----------|---|
|  | ŠK<br>OV | i<br>s<br>t<br>r<br>o<br>k<br>o<br>v<br>n<br>i<br>h<br><br>s<br>o<br>d<br>e<br>l<br>a<br>v<br>c<br>e<br>v<br><br>(<br>p<br>r<br>i |
|--|----------|---|



|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | p<br>r<br>a<br>v<br>a<br>,<br>o<br>b<br>l<br>i<br>k<br>o<br>v<br>a<br>n<br>j<br>e<br>)<br>2. S<br>t<br>r<br>o<br>š<br>e<br>k<br>n |
|--|--|---|



|   |                              |   |
|---|------------------------------|---|
|   |                              | a<br>t<br>e<br>r<br>i<br>a<br>l<br>o<br>v<br><br>i<br>n<br><br>i<br>z<br>d<br>e<br>l<br>a<br>v<br>e |
| 3 | EVI<br>DE<br>NT<br>IRA<br>NI | 1. O<br>b<br>č<br>i<br>n  |



|  |                                  |  |
|--|----------------------------------|--|
|  | FIN<br>AN<br>ČN<br>I<br>VIR<br>I | e<br>-<br>p<br>r<br>o<br>d<br>a<br>j<br>a<br><br>2. Z<br>a<br>s<br>e<br>b<br>n<br>i<br>d<br>o<br>n<br>a<br>t<br>o<br>r<br>j<br>i |
|--|----------------------------------|--|



|   |   |   |
|---|---|---|
|   |   | -<br>d<br>o<br>n<br>a<br>c<br>i<br>j<br>e   |
| 4 | OC<br>EN<br>A<br>VIŠ<br>INE<br>FIN<br>AN<br>ČN<br>IH<br>VIR<br>OV | 1. P<br>r<br>o<br>d<br>a<br>j<br>a<br><br>š<br>o<br>l<br>a<br>m<br>·<br>P<br>a<br>k |



|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | e<br>t<br>3<br><br>o<br>r<br>o<br>d<br>i<br>j<br>=<br><br>1<br>2<br>0<br><br>E<br>U<br>R<br><br>+<br><br>D<br>D<br>V<br><br>( |
|--|--|---|





|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | n<br>a<br>k<br>u<br>p<br>,<br>p<br>o<br>š<br>t<br>n<br>i<br>n<br>a<br>)<br>2. Z<br>a<br>s<br>e<br>b<br>n<br>a<br><br>d<br>o<br>n<br>a |
|--|--|---|



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | t<br>o<br>r<br>s<br>k<br>a<br><br>s<br>r<br>e<br>d<br>s<br>t<br>v<br>a<br><br>(<br>i<br>z<br>d<br>e<br>l<br>a<br>v<br>a<br><br>p |
|--|--|--|



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | r<br>i<br>p<br>o<br>v<br>e<br>d<br>o<br>v<br>a<br>l<br>s<br>k<br>i<br>h<br>o<br>r<br>o<br>d<br>i<br>j<br>i<br>n<br>/<br>a<br>l |
|--|--|--|



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | i<br>i<br>z<br>d<br>e<br>l<br>a<br>v<br>a<br>v<br>i<br>d<br>e<br>o<br>m<br>a<br>t<br>e<br>r<br>i<br>a<br>l<br>o<br>v |
|--|--|--|



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | i<br>n<br>/<br>a<br>l<br>l<br>i<br>d<br>o<br>n<br>a<br>c<br>i<br>j<br>a<br>š<br>o<br>l<br>a<br>m<br><br>(<br>f<br>i<br>n<br>a<br>n |
|--|--|--|



|   |    |   |
|---|----|---|
|   |    | c<br>i<br>r<br>a<br>n<br>j<br>e<br><br>p<br>a<br>k<br>e<br>t<br>o<br>v<br><br>o<br>r<br>o<br>d<br>i<br>j<br>)<br>)<br>. |
| 5 | KO | Pom   |



|  |  |  |
|--|--|--|
|  | RIS<br>TI<br>ZA<br>SE<br>BN<br>IH<br>FIN<br>AN<br>CE<br>RJ<br>EV | oč<br>otro<br>kom<br>pri<br>krep<br>itvi<br>kom<br>pete<br>nce<br>prip<br>ove<br>dov<br>anje<br>.<br>Izbo<br>ljša<br>nje<br>spos<br>obn<br>osti<br>prip<br>ove<br>dov<br>anja<br>ima<br>pozi<br>tive |
|--|--|--|



|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | n<br>vpli<br>v na<br>učni<br>uspe<br>h<br>ter<br>na<br>oseb<br>ni<br>razv<br>oj,<br>posl<br>edič<br>no<br>pa<br>ima<br>tudi<br>pozi<br>tive<br>n<br>druž<br>beni<br>učin<br>ek.<br>To<br>krep |
|--|--|---|





|   |  |  |
|---|--|--|
|   |  | i<br>druž<br>ben<br>o<br>odg<br>ovor<br>nost<br>zase<br>bnih<br>fina<br>ncer<br>jev. |
| 6 | FIN<br>AN<br>ČN<br>I<br>CIL<br>J<br>20<br>22 | 1. 1<br>0<br>%<br><br>v<br>r<br>t<br>c<br>e<br>v<br><br>i<br>n                       |



|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | O<br>S<br><br>(<br>8<br>6<br><br>v<br>k<br>l<br>j<br>u<br>č<br>e<br>n<br>i<br>h<br><br>v<br>r<br>t<br>c<br>e<br>v<br><br>i<br>n |
|--|--|---|



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | O<br>Š<br>)<br>2. 3<br>p<br>a<br>k<br>e<br>t<br>i<br>n<br>a<br>š<br>o<br>l<br>o<br>,<br>2<br>5<br>8<br>p<br>r<br>o |
|--|--|--|



|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | d<br>a<br>n<br>i<br>h<br><br>k<br>o<br>m<br>p<br>l<br>e<br>t<br>o<br>v<br><br>=<br><br>3<br>0<br>·<br>9<br>6<br>0<br><br>E<br>U |
|--|--|---|



|   |   |   |
|---|---|---|
|   |   | R<br>+<br>D<br>D<br>V   |
| 7 | OC<br>EN<br>A<br>DE<br>JA<br>VN<br>IK<br>OV<br>TV<br>EG<br>AN<br>JA | 1. Z<br>a<br>g<br>o<br>t<br>o<br>v<br>i<br>t<br>e<br>v<br><br>f<br>i<br>n<br>a<br>n<br>c<br>i |



|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | r<br>a<br>n<br>j<br>a<br><br>i<br>z<br>d<br>e<br>l<br>a<br>v<br>e<br><br>v<br>i<br>d<br>e<br>o<br>v<br>:<br>v<br>i<br>s<br>o<br>k |
|--|--|---|



|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | o<br>t<br>v<br>e<br>g<br>a<br>n<br>j<br>e<br>. |
|--|--|--|

Ocena primernosti posameznega finančnega vira:

- Posamezni kriteriji (kazalniki) imajo različno težo in se ocenijo s številčno oceno od 1 (maksimalni negativni učinek) do 5, 10 oz. 15 (maksimalni pozitivni učinek).
- Višji seštevek pomeni višjo primernost finančnega vira.
- Skupno možno število točk je 100. Finančni viri, ki ne dosežejo 50 točk, so ocenjeni kot viri, ki so le pogojno primerni.

| ŠT | PRIMERNOST FINANČNEGA VIRA IN IZVEDLJIVOSTI FINANCIRANJA | Možno število točk | VIR 1 Pridobitna dejavnost | VIR 2 Nepridobitna | VIR 3 Nepridobitna | Opombe |
|----|--|--------------------|----------------------------|--------------------|--------------------|--------|
|----|--|--------------------|----------------------------|--------------------|--------------------|--------|



|   | <u>Ocena za paket 3 orodij (brez video navodil)</u>   |    | Prodaja paketov na trgu | dejavnost<br>Zasebni donator | dejavnost<br>Množično financiran je posameznikov |  |
|---|---|----|-------------------------|------------------------------|--|--|
| 1 | <b>Splošna razpoložljivost finančnega vira (odprt razpis, izvajano doniranje podjetij itd.).</b><br>Ali je vir sploh razpoložljiv oz. dostopen?   | 15 |                         |                              |  |  |
| 2 | <b>Vsebinska, časovna, geografska in tehnična dostopnost vira glede na potrebe upravljalca.</b><br>Ali je vir dostopen upravljalcu v potrebnem času, na vsebinskem in geografskem področju, kjer ga potrebuje in ima za pridobitev potrebno tehniko, orodja itd.? | 15 |                         |                              |  |  |
| 3 | <b>Sprejemljivost vira za upravitelja glede na poslanstvo, dejavnost, združljivost.</b><br>Ali je vir primeren za upravljalca in prispeva k doseganju poslanstva in ciljev oz. jih ne ogroža?   | 15 |                         |                              |  |  |
| 4 | <b>Vpliv na razpršenost finančnih virov.</b><br>Razpršenost virov povečuje odpornost in   | 5  |                         |                              |  |  |





|   |   |    |  |  |  |  |
|---|---|----|--|--|--|--|
|   | trajnost upravljalca. Ali nov vir financiranja prispeva k razpršenosti virov?   |    |  |  |  |  |
| 5 | <b>Dolgoročnost finančnega vira.</b><br>Struktura virov pomembno vpliva na trajnost, predvidljivost in varnost delovanja, zato v strukturi zeleni dolgoročni viri. Ali vir zagotavlja financiranje za daljši čas (npr. 3 do 5 let?)                   | 5  |  |  |  |  |
| 6 | <b>Inovativnost finančnega vira.</b><br>Inovativnost virov lahko odpira nove možnosti financiranja, prispeva k trajnosti financiranja in novim načinom za doseganje ciljev upravljalca. Ali je vir inovativen?  | 5  |  |  |  |  |
| 7 | <b>Izkušnje pri pridobivanju vira, kapacitete upravitelja in stroškovna dostopnost vira.</b><br>Uspešnost financiranja je odvisna tudi od upravljalca. Ali ima izkušnje, kapacitete, čas, potrebna finančne pogoje, da uspešno pripravi vse potrebno? | 10 |  |  |  |  |
| 8 | <b>Upraviteljeve vsebinske reference.</b><br>Ali ima upravljalca potrebne vsebinske reference in izkaze o dobrem poslovanju, ki dokazujejo upravičenost financiranja in zmanjšujejo tveganja za financerja?   | 10 |  |  |  |  |
| 9 | <b>Nezahtevnost pridobitve potrebnih</b>  | 10 |  |  |  |  |



|    |   |     |  |  |  |  |
|----|---|-----|--|--|--|--|
|    | <b>sredstev glede na vložen trud.</b><br>Kako zahtevna je za upravljalca pridobitev vira? Koliko truda mora vložiti? Z oceno 1 označimo izjemno zahtevnost, 10 pomeni popolno nezahtevnost.   |     |  |  |  |  |
| 10 | <b>Sprejemljivost zahtev finančnega vira (zahteve financerja, stroški povezani s poročanjem, itd.).</b><br>Ali postavlja financer pogoje, zahteve za pridobitev financiranja in izvajanje aktivnosti? Kakšna so pričakovanja z njegove strani? Z oceno 1 označimo zelo zahtevne pogoje (nesprejemljivost), 10 pomeni popolno sprejemljivost oz. nezahtevnost. | 10  |  |  |  |  |
| Σ  |   | 100 |  |  |  |  |

Oceno primernosti posameznega finančnega vira smo opravili v obdobju od januarja do marca 2022. V oceno je bilo vključenih 5 deležnikov.

Rezultati ocene:

| ŠT. | PRIMERNOST FINANČNEGA VIRA IN IZVEDLJIVOSTI FINANCIRANJA | Možno število točk (1 ocena) | Možno število točk (5 ocen) |
|-----|--|------------------------------|-----------------------------|
|     |  | Ocena za paket 3 orodij      |                             |

| VIR 1                | VIR 2                  | VIR 3                  |
|----------------------|------------------------|------------------------|
| Pridobitna dejavnost | Nepridobitna dejavnost | Nepridobitna dejavnost |



| 1  | Splošna razpoložljivost finančnega vira (odprt razpis, izvajano doniranje podjetij itd.)                      | 15 | 75 |
|----|---|----|----|
| 2  | Časovna, geografska in tehnična dostopnost vira glede na potrebe  | 15 | 75 |
| 3  | Sprejemljivost vira za upravitelja glede na poslanstvo, dejavnost, združljivost                               | 15 | 75 |
| 4  | Vpliv na razpršenost finančnih virov  | 5  | 25 |
| 5  | Dolgoročnost finančnega vira  | 5  | 25 |
| 6  | Inovativnost finančnega vira  | 5  | 25 |
| 7  | Izkušnje pri pridobivanju vira, kapacitete upravitelja in stroškovna dostopnost vira                          | 10 | 50 |
| 8  | Upraviteljeve vsebinske reference   | 10 | 50 |
| 9  | Nezahtevnost pridobitve potrebnih sredstev glede na vložen trud (10 popolnoma nezahtevno, 1 izjemno zahtevno) | 10 | 50 |
| 10 | Sprejemljivost zahtev finančnega vira (zahteve financerja, stroški povezani s poročanjem, itd.)               | 10 | 50 |

| Prodaja paketov na trgu | Zasebni donator | Množično financiranje posameznikov |
|-------------------------|-----------------|------------------------------------|
| 58                      | 41              | 53                                 |
| 54                      | 51              | 55                                 |
| 71                      | 52              | 45                                 |
| 17                      | 19              | 19                                 |
| 19                      | 14              | 8                                  |
| 13                      | 17              | 19                                 |
| 33                      | 41              | 26                                 |
| 48                      | 40              | 38                                 |
| 36                      | 34              | 32                                 |
| 39                      | 39              | 35                                 |



|  |               |            |            |            |            |            |
|--|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|  | <b>SKUPAJ</b> | <b>100</b> | <b>500</b> | <b>388</b> | <b>348</b> | <b>330</b> |
|--|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|

Vsi viri financiranja so pridobili več kot polovico možnih točk in so skladno z metodologijo lahko primerni vir financiranja.

Kot vir z največ potenciala je pridobitna dejavnost v obliki prodaje paketov na trgu ocenjena s 388 točkami in je tako pridobila najvišjo oceno. Zaradi časovnih omejitev je bilo za pilotno izvedbo kljub temu izbrano iskanje zasebnega donatorja. Potencialna sredstva, pridobljena s pomočjo zasebnega donatorja, pa bi bila uporabljena za dokončni razvoj, produkcijo in prodajo paketov, saj ta aktivnost zahteva tako čas kot tudi dodatne človeške in finančne vire, ki trenutno niso na razpolago.

Natančne ocene so razvidne iz priloge (excel).



## 6.5 PRIDOBIVANJE ZASEBNEGA FINANCIRANJA

Fundraising kampanja (FK) je časovno omejeno prizadevanje (nevladne) organizacije, da zbere določeno količino denarja za določen namen/projekt. FR kampanja mora izhajati iz potrebe - v kolikor namen, za katerega zbiramo sredstva, v širši skupnosti ni spoznan za potrebnega in nujnega, potem je zanj skoraj nemogoče dobiti sredstva.

FK je treba skrbno načrtovati. Pri tem je treba upoštevati tako notranje (zmožnost organizacije, zaposleni, prostovoljci in denar) kot zunanje dejavnike (senzibilnost javnosti za namen, podoba organizacije v javnosti, število in (finančne) zmogljivosti potencialnih donatorjev, druga »konkurenca«), kakor tudi čas, torej ali je čas pravi za FK.

Fundraising kampanje so pogosto povezane z medijskimi kampanjami in si prizadevajo zbrati sredstva prek različnih virov financiranja in s pomočjo različnih metod (javna sredstva, razpisi, podjetja, SMS donacije, dobrodelni koncerti ipd.). Najbolj odmevne so večje fundraising kampanje, preko katerih se običajno financirajo veliki projekti, ki zahtevajo precej (finančnih) sredstev (na primer nakup medicinskih aparatov, obnova objektov, nakup nepremičnin). Vendar pa so lahko fundraising kampanje tudi krajše in manj obsežne (tako po času kot cilju). Kot povsod drugje, je tudi za uspešno fundraising kampanjo ključnega pomena dobro načrtovanje in usposobljenost izvajalcev.

Osnova za FK je vedno zgodba, s katero želimo druge prepričati, naj sredstva namenijo prav določeni organizaciji/namenu. Ta zgodba pa je običajno tesno povezana s poslanstvom, vizijo, kakor tudi strategijo. Le take FK bodo organizaciji prinesle napredek in razvoj.

Slika 1: Fundraising cikel



Vir: Fundraising priročnik za nevladne organizacije, 2010.



## 7. ZAKLJUČEK

Vodnikova domačija Šiška, hiša branja, pisanja in pripovedovanja, predstavlja pilotni projekt Ljubljanske urbane regije v srednjeevropskem projektu ForHeritage, v katerem kot slovenska partnerja sodelujeta Regionalna razvojna agencija Ljubljanske urbane regije ter Inštitut za ekonomska raziskovanja. Fokus izvedbe projekta v okviru Vodnikove domačije je na finančnem vidiku upravljanja stavb kulturne dediščine.

Rezultati raziskav, zbranih v okviru preteklih projektov, pa tudi različne druge izkušnje, kažejo na dejstvo, da so nezadostna sredstva za prenovo in oživitev glavna ovira za učinkovito upravljanje s kulturno dediščino (npr. Forget Heritage, Restaura). Finančna udeležba zasebnega sektorja je zelo nizka, inovativnih finančnih instrumentov pa v sektorju kulturne dediščine praktično ni.

V okviru študije izvedljivosti (D.T2.3.3) smo pripravili analizo izvedljivosti različnih potencialnih zasebnih (ali javno-zasebnih) finančnih virov, ki bi dopolnili obstoječe javno in zasebno financiranje aktivnosti na Vodnikovi domačiji. V okviru študije izvedljivosti smo izbrali pilotni projekt in v okviru testiranja pilotnega projekta (Nadgradnja Pravljičnega studia) izbrali en finančni vir, ki smo ga skladno z metodologijo navedeno v tem dokumentu ocenili kot najprimernejšega.

Kot potencialni vir je pridobitna dejavnost v obliki prodaje paketov na trgu pridobila najvišjo oceno. Ker pa ta aktivnost časovno presega pilotni okvir (produkt je trenutno šele v fazi prototipa) ter zahteva dodatne finančne in človeške vire, ki trenutno še niso na razpolago, smo za pilotno izvedbo izbrali drugi najvišje ocenjeni finančni vir, in sicer zasebno donatorstvo. Potencialna sredstva, zbrana s pomočjo donatorja, pa bodo namenjena za dokončni razvoj, produkcijo in prodajo paketov, saj ta aktivnost zahteva tako čas kot tudi dodatne človeške in finančne vire, ki trenutno niso na razpolago. Prodaja paketov na trgu bo tako v prihodnosti lahko služila kot pomemben dodatni finančni vir.