



NESsT

Informační setkání

2011 NESsT- Citi soutěž na podporu sociálního podnikání

Marta Ricci





Obsah

- NESsT
- Samo-financování a sociální podnikání
- Program rozvoj sociální podnikání:
metodika NESsT
- Průběh a časový přehled soutěže
- Výběrová kritéria



Poslání NESsT



NESsT svou činností podporuje a pomáhá rozvíjet **sociální podniky**, které posilují **finanční udržitelnost** organizací občanské společnosti a maximalizují jejich **sociální dopady**.





Iniciativy NESsT

NESsT Venture Fund

Filantropické investiční fondy podporující sociální podniky



NESsT University

Podpora odpovědnosti, inovací, vůdčích schopností a profesionality: publikace a výzkumy



NESsT Consulting

Poskytování profesionálních služeb při rozvoji sociální firmy:

- shromažďování informací, psaní studií, trénink, a poradenství pro mezinárodní klienty



Výsledky NESsT Venture Fund v Jižní Americe a střední a východní Evropě



Investice: více než **3 milionů USD**

Představil více než **1300 organizací** pojetí a nástroje samofinancování



Vyučil více než **420 organizací** v sociálním podnikání

V současné době podporuje **43 sociálních podniků** v NESsT portfolio





Samofinancování a sociální podnikání

2. Co je samofinancování a sociální podnikání?



Samofinancování a sociální podnikání

- Strategie, které organizace občanské společnosti (OOS) používají ke generování vlastních příjmů a k posílení dopadů svého poslání
- Samofinanční strategie se mohou, ale nemusí přímo vztahovat k poslání organizace



Způsoby samofinancování

METODA	PŘÍKLAD	RENTABILITA/RIZIKO
<p>Členské poplatky Poplatky vybírané od členů nebo klientů neziskové organizace výměnou za nějaký druh produktu nebo služby nebo za jiné požitky.</p>	<p>Vaše nezisková organizace poskytuje svým členům časopis, popř. jim nabízí další služby nebo produkty.</p>	<p>Členské poplatky se mohou podobat darům od jednotlivců. Rozdíl mezi darem a členským poplatkem je v tom, že nezisková organizace poskytuje něco (produkt/službu) na oplátku. Vybírání členských příspěvků je často nejméně časově náročná, nejméně lukrativní a nejméně riziková metoda.</p>
<p>Poplatky za služby Poplatky účtované neziskovou organizací výměnou za poskytnutou službu, častokrát službu těžící z určité stávající dovednosti nebo odborných znalostí pracovníků.</p>	<p>Vaše nezisková organizace poskytuje poradenské služby jednotlivcům, podnikům nebo správním institucím.</p>	<p>Skutečná rentabilita služeb je často obtížně vyčíslitelná, protože mnohé jsou dotovány z darů/grantů. Ceny mohou být nastaveny tak, že platící klienti „dotují“ neplatící či méně platící klienty (tj. křížové dotace). Služby jsou obvykle časově nejnáročnější strategií, ale mají dobrý potenciál z hlediska lukrativnosti.</p>
<p>Prodej výrobků Prodej výrobků vyrobených klienty neziskové organizace; opětovný prodej darovaných produktů; výroba a prodej nových produktů.</p>	<p>Vaše nezisková organizace prodává publikace nebo produkty vyrobené vašimi klienty v rámci programu na podporu zaměstnanosti.</p>	<p>Podobně jako u prodeje služeb lze náklady na výrobu obtížně pokrýt (zvláště pokud se započítá cena práce), a jsou tudíž často dotovány z grantů.</p>



Způsoby samofinancování (pokračování)

METODA	PŘÍKLAD	RENTABILITA/RIZIKO
<p>Využití hmotného majetku Pronajímání nemovitosti, prostor/příslušenství, zařízení apod., pokud se nepoužívá pro účely spojené s posláním organizace.</p>	<p>Vaše nezisková organizace pronajímá svůj konferenční sál pro školení, semináře a schůze.</p>	<p>Hmotný majetek může představovat zdroj příjmu a přitom jeho hodnota může růst (ale i klesat). Může také představovat určité riziko, protože je nutno ho udržovat a chránit před opotřebením/nesprávným používáním.</p>
<p>Využití nehmotného majetku Vytváření příjmu z patentů, licenčních smluv, nebo tantiém za duševní vlastnictví neziskové organizace.</p>	<p>Vaše nezisková organizace podpoří produkt nějaké společnosti a propůjčí k tomuto účelu svůj název výměnou za licenční poplatek.</p>	<p>Využití nehmotného majetku může být lukrativní, ale také vysoce rizikové zvláště z hlediska dobrého jména a veřejné image neziskové organizace.</p>
<p>Dividendy z investic Dividendy z aktivních nebo pasivních finančních investic (např. spoření, nadačního jmění, rezervních zdrojů atd.).</p>	<p>Vaše nezisková organizace uloží své úspory na dobře úročené účty nebo do kapitálových fondů.</p>	<p>Málokteré neziskové organizace mají rezervy nebo nadbytečný příjem, avšak některé krátkodobě investují programové prostředky, které právě nevyužívají. Investice na akciovém trhu mohou být příliš rizikové, ale maximalizace příjmu z úročených účtů zpravidla nenese příliš rizika.</p>



Sociální Podnikání



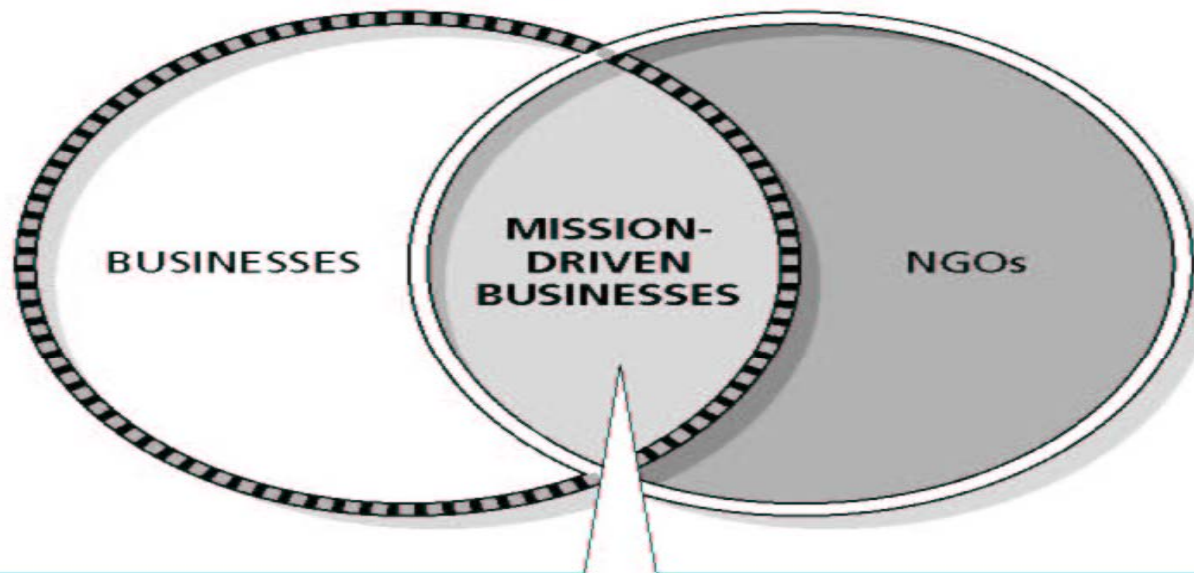
**Podnikání se sociálním cílem
finanční, sociální a často i environmentální ohled**



Sociální Podnikání

MISSION-DRIVEN BUSINESSES

The crossover between the traditional for-profit business and nonprofit NGO form creates two types of hybrid “mission-driven businesses.”



<i>Type:</i>	For-profit	Nonprofit
<i>Priorities:</i>	1) profit; 2) mission/values	1) mission/values; 2) profit
<i>Destination of Income/ Profits:</i>	Distributed to shareholders/ owners (perhaps a percentage is donated to charity depending on financial performance)	Reinvested in the mission-related activities or administration/core activities of the nonprofit (required by either law or organizational policy)
<i>Accountability:</i>	Shareholders	Stakeholders



Sociální Podnikání



Video from the 2008 Social Entrepreneurship Summit in Canada, organized by the Social Innovation Generation.

<http://vimeo.com/groups/ses08/videos/2307567>

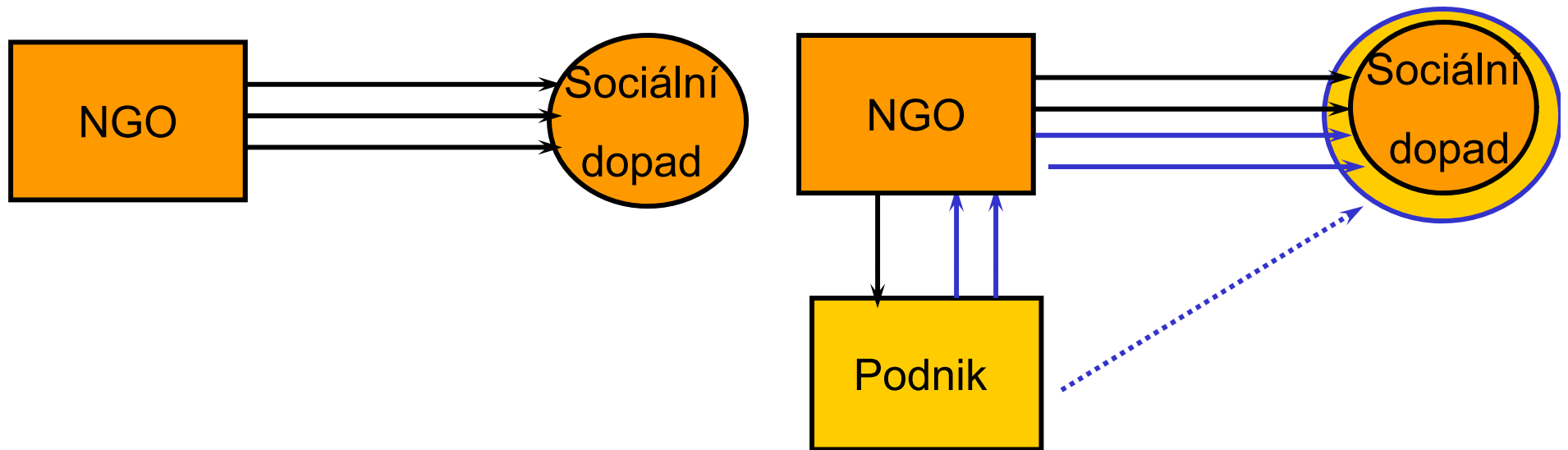


Sociální Podnikání

- Samofinacující strategie pro poskytování produktů či služeb zodpovědným a profesionálním způsobem
- Vyžaduje důkladné předcházející **zhodnocení proveditelnosti a plánování**
- Cílem je vytvářet udržitelný zdroj příjmů, který **významně posílí poslání** organizace



Sociální podniky mohou pomoci organizacím zvýšit sociální dopad



- Podnik vytváří organizaci finanční zroje
- Jeho provoz také podporuje realizaci poslání organizace
 - Zaměstnání pro znevýhodněné části populace
 - Zlepšování životního prostředí

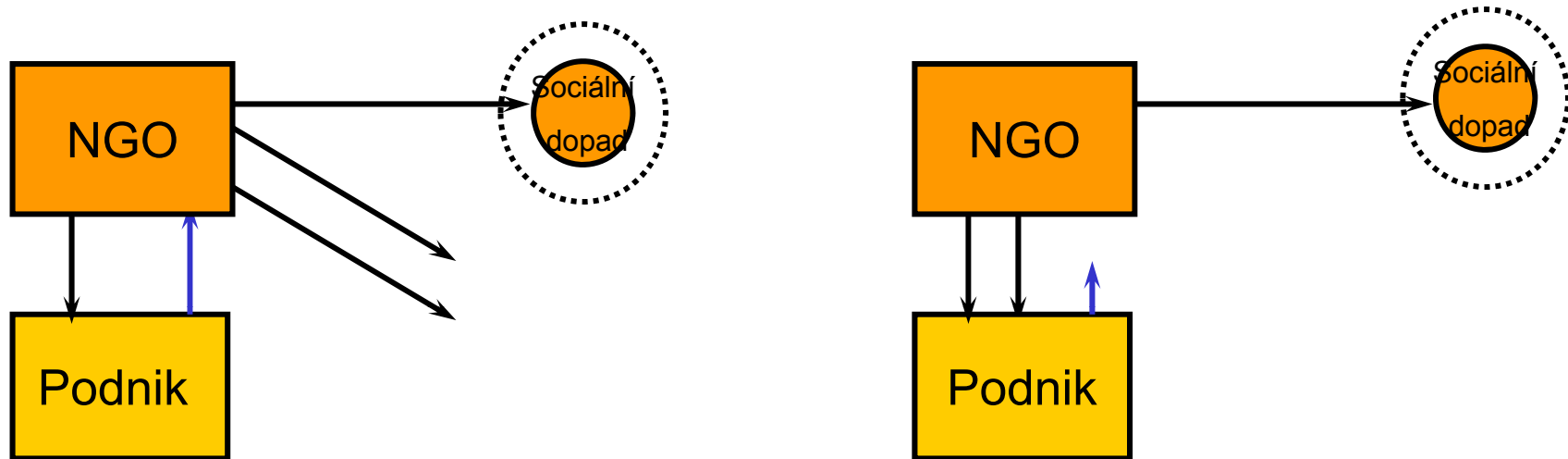


Výhody samofinancování/sociální firmy

1. Vyšší příjem	Pokud je samofinancování „ziskové“.
2. Diverzifikované příjmy	Samofinancování může napomoci diverzifikovat vaši základnu financování a také pomoci snížit závislost na měnících se finančních zdrojích.
3. Větší flexibilita	Na rozdíl od mnoha jiných finančních zdrojů je příjem ze samofinancování bez omezení.
4. Lepší celková organizační výkonnost	Finanční a řídicí disciplína nutná u samofinancování může také zlepšit celkovou efektivitu, plánování i systémy nezisk. organizace.
5. Pozitivní dojem na dárce	Mnoho dárců vnímá pozitivně, že se nezisková organizace soustředěně snaží vytvářet si vlastní zdroje a diverzifikovat své příjmy.
6. Posílená dozorčí rada	Samofinancování může pomoci zapojit členy rady a využít jejich zkušeností a dovedností v obchodním světě.
7. Větší zviditelnění se	Marketing samofinancování může také nezisk. organizaci pomoci prezentovat své poslání před novými posluchači.
8. Zvýšená sebedůvěra	Členové organizace získají sebedůvěru, když si uvědomí, že jsou také sami schopni vytvářet příjem pro realizaci poslání organizace.



Tyto cíle ale nebudou naplněny, pokud firma nebude dobře naplánovaná!



- Na druhou stranu se ale sociální dopad organizace může snížit, pokud nezisková organizace není zdravá a/nebo pokud podnik neodpovídá potřebám organizace.
 - V případě, že organizace již v současnosti není udržitelná, podnik jen dále rozmělní její dopad
 - Pokud podnik neodpovídá současnému poslání a kultuře organizace, také jen sníží její celkový dopad



Nevýhody samofinancování/sociálního podnikání

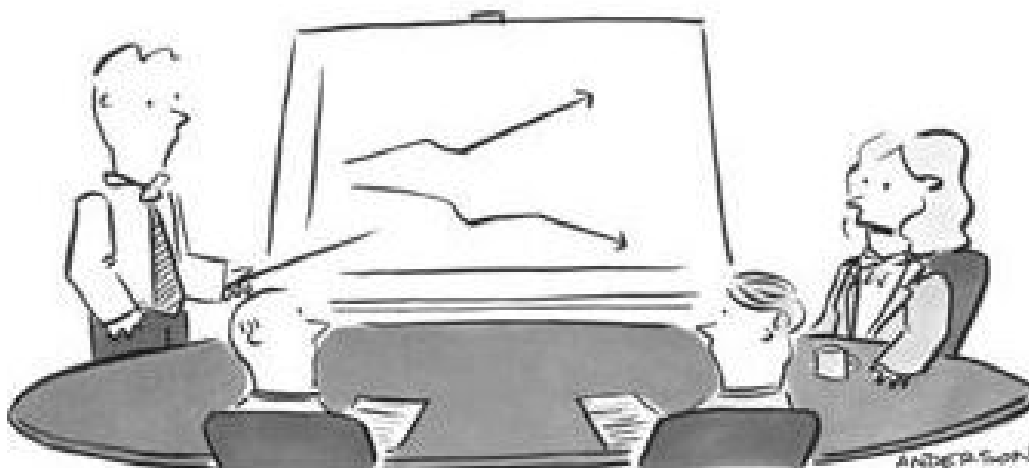
1. Není vhodné pro všechny neziskové organizace	Z různých důvodů pro vás nemusí být vhodné (finančních, názorových, kapacitních ...).
2. Není to jednoduché	Kdyby tvorba zisku byla snadná, dělal by to dnes už každý.
3. Ne pro neziskové organizace ve finanční krizi	Vyžaduje určitou úroveň finanční stability a odbornou vědomostí, které ne všechny nezisk. org. mají.
4. Není to způsob, jak vydělat peníze rychle	Samofinancování je dlouhodobou strategií financování. Než dosáhneme návratnosti finančních prostředků, může to trvat i několik let.
5. Není bez rizika	Jakýkoli druh obchodní činnosti je citlivý na ekonomické podmínky, výkyvy trhu apod. Není-li dobře řízen, může ohrozit dobré jméno, popř. finanční bezúhonnost neziskové organizace.
6. Neexistuje žádný návod	Je úzce spjato se schopnostmi, odbornými vědomostmi, posláním, dovednostmi atd. neziskových organizací. Na dosažení úspěchu neexistuje žádný návod.
7. Může způsobit interní konflikty	Aktivity samofinancování mohou způsobit různá interní organizačně-kulturní dilemata, popř. konflikty s vaším posláním.



Plánování

“Plány jsou k ničemu, ale plánování je nezbytné”

Dwight David Eisenhower, prezident USA 1953-1961



**“I forget, which one is projected earning
and which is our actual earnings?”**



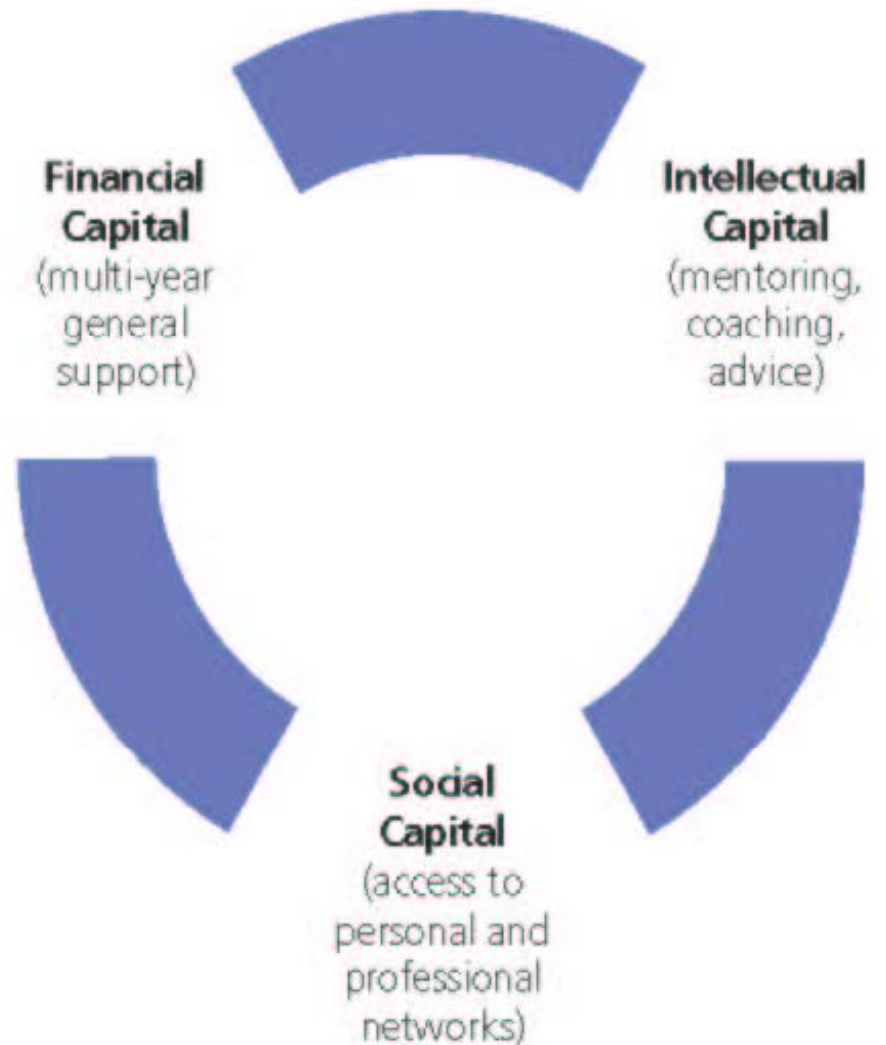
Metodika NESsT



Proces rozvoje sociální
podnikání: metodika
NESsT



Tři pilíře rozvoje sociálního podnikání





Proces rozvoje podniků

Plánování

Realizace



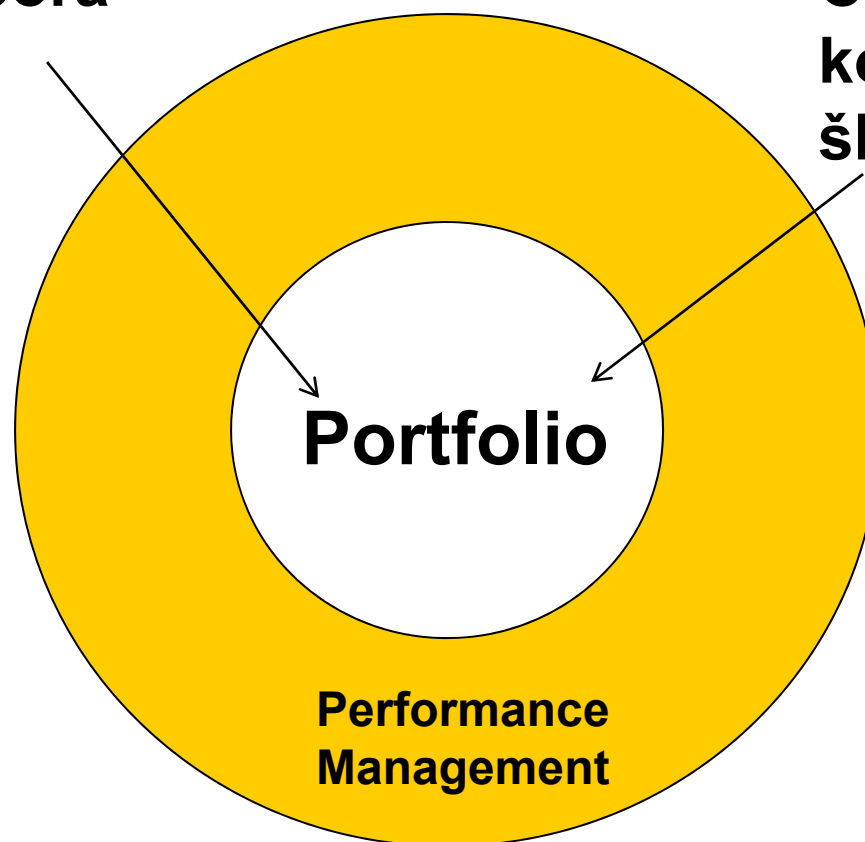


Pokročilá fáze:

Finanční a Technickou podporu

Finanční Podpora

**Capacity-Building
konzultace a
školení**



zaměřeny na konkrétní potřeby organizace a podniků



NESsT Business Advisory Networks





Soutěž NESsT-Citi 2011



Průběh soutěže a časový přehled



Proces rozvoje podniků

Organizační připravenost:

Jsme připraveni? Je nyní ten nejvhodnější okamžik? Bereme tento projekt vážně?

*Časový rámec: 2
týdny*

Předběžná studie proveditelnosti:

Stojí za to nápad do hloubky analyzovat?

*Časový rámec:
4 týdny
PŘEHLED*

Studie Proveditelnosti:

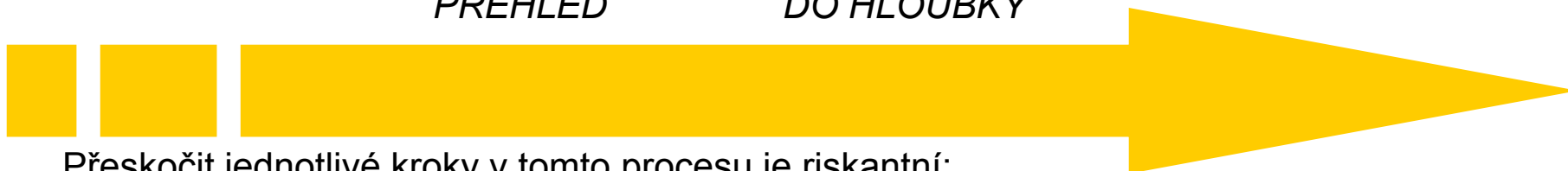
Stojí za to tento podnik spustit?

*Časový rámec:
3 měsíce
DO HLOUBKY*

Podnikatelský plán:

Jak máme podnik realizovat?

*Časový rámec:
2 měsíce*



Přeskočit jednotlivé kroky v tomto procesu je riskantní:

- investování podstatného úsilí a zdrojů do podniku, který pro vás není vhodný
 - realizace riskantního podniku, který nebude splňovat vaše finanční cíle a cíle spojené s posláním vaší organizace
- Cíle: minimalizovat riziko, navazovat na předcházející kroky, získat metodologii a vytvořit schopnosti a kapacity ve vaší organizaci



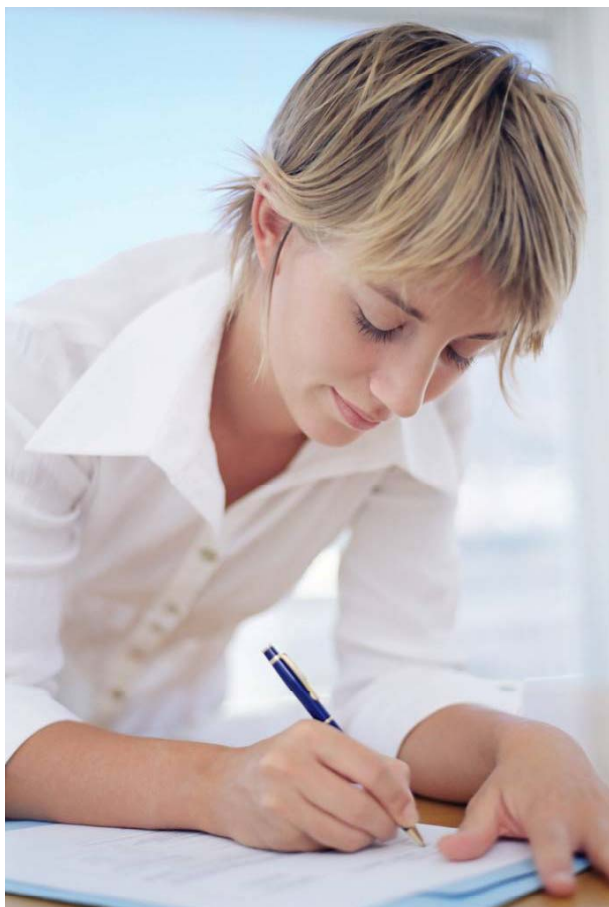
Soutěž NESsT-Citi 2011

časový přehled

Aktivita	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB
Termín podání přihlášky												
První workshop												
Druhý Workshop												
Poradenství												
Třetí workshop												
Hodnocení a výběr vítězů												Mar 2012



Soutěž NESsT-Citi 2011



Výběrová kritéria



Požadavky k přihlášení se do soutěže

- Být správně registrovanou neziskovou organizací v České republice nebo na Slovensku po dobu **nejméně dvou let** v momentu podání žádosti
- Působit v jedné či více z následujících oblastí: komunita/ekonomický rozvoj, životní prostředí, školství, zdravotnictví, kultura, lidská práva, zdravotní postižení, státní občanství/dobrovolnictví, snižování chudoby, děti/mládež
- Mít roční rozpočet, který **nepřekročí 1 000 000 USD ročně**
- Být **finančně stabilní**, se zdroji na operační náklady alespoň na jeden rok.
- Mít **alespoň jednoho zaměstnance na plný úvazek** a také aktivní dobrovolníky s trvalým závazkem k dané OOS
- Následující typy organizací nebudou brány v potaz: náborové náboženské organizace, neautonomní pobočky mezinárodních organizací nebo organizace svázané s politickými stranami či kandidáty



Přihlášky do soutěže - skupiny A,B,C

Skupina A:

Vaše organizace by chtěla zahájit činnost sociálního podniku, který by přispěl k udržitelnosti Vašeho provozu (zatím ale přesně nevíte, jakou činností by se měl podnik zabývat)

Skupina B:

Vaše organizace už má vypracovaný podnikatelský záměr, ze kterého je patrná uskutečnitelnost plánu činnosti sociálního podniku.

Skupina C:

Vaše organizace již provozuje sociální podnik a plánuje jeho rozšíření.



Jak se přihlásit do soutěže

Přihláška do soutěže má dvě části:

1. **Část 1** je on-line přihláškový formulář, která žádá o obecné informace o vaší organizaci a vašem sociálním podniku - *Stejný pro všechny 3 skupiny*
2. **Část 2** je dokument Word - Podrobné informace o vaší organizaci a vašem sociálním podniku – Skupina A,B,C v závislosti na fázi vývoje vašeho záměru sociálního podniku - *Různé verze pro 3 různé skupiny.*



Jak se přihlásit do soutěže

1. Odeslat on-line přihláškový formulář Část 1
2. Po odeslání Části 1 si pak budete moci stáhnout druhou část přihlášky, Část 2 (skupina A, B, C) z webových stránek NESsT.
3. Druhou část přihlášky budete muset vyplnit a odeslat (spolu s přílohami) e-mailem Martě Ricci mricci@nesst.org do 4. března 2011 a podepsané verze dokumentu zároveň poštou na následující adresu:

*NESsT Prague, Marta Ricci
Černomořská 2,
101 00 Praha 10 – Česká republika*



Výběrová kritéria

Do soutěže bude pozváno **maximálně 10 českých a 10 slovenských organizací občanské společnosti**, a to na základě těchto úvah:

- Zaměření na **řešení sociálních problémů přímo u jejich kořenů a provádění systémové společenské změny** prostřednictvím dlouhodobých udržitelných procesů.
- Potenciál k prokázání **vysokého sociálního dopadu** a/nebo schopnost generovat významné nevázané příjmy.
- Závazek k výkonu **dobře plánovaného** sociálního podnikání.
- Potenciál pro NESsT přidat **významnou hodnotu**.
- Závazek k metodice NESsT a k **otevřené spolupráci**.

Vybraným organizacím bude jejich kvalifikace do soutěže spolu s pozváním od NESsTu oznámena **do konce března 2011**.



Soutěž NESsT-Citi 2011



Děkujeme za vaši pozornost!

otázky?

