

- Dlhodobé a udržateľné **financovanie** služieb v sociálnom a zdravotnom sektore je zásadné a **malo by byť naplánované** v rannom štádiu vývoja nového projektu.
- Zatiaľ čo tradičné spoločnosti sa usilujú o **finančnú návratnosť**, organizácie v sociálnom a zdravotnom sektore sa často usilujú o **sociálnu návratnosť**. Znamená to možné zvýšenie spokojnosti (wellbeing-u) cieľovej skupiny.
- Existuje **celý rad** možných **zdrojov financovania**. Ktoré zdroje sú najvhodnejšie, závisí od právnej formy organizácie a od nápadu na projekt.
- Organizácie môžu mať **vlastný kapitál** alebo **dlhový kapitál**. Za normálnych okolností investori očakávajú splátky a ďalší finančný výnos. Platí to najmä pre dlhový kapitál. Preto dlhový kapitál využívajú hlavne spoločnosti orientované na zisk, zatiaľ čo neziskové organizácie sa zameriavajú na špeciálne formy vlastného kapitálu, ktorý nevyžaduje splácanie.
- Organizácie zvyčajne potrebujú **počiatočný kapitál** na financovanie jednorazových investícií do budovania projektu alebo podnikania, a tiež potrebujú **priebežné financovanie**.
- Najmä pri priebežnom financovaní je nevyhnutné **využiť rôzne zdroje financovania**, aby sa pokryli všetky náklady a znížila sa závislosť na jednom darcovi.
- Organizácie musia byť opatrné, aby zostali **solventné**, napr. aby mali vždy dostatok kapitálu na pokrytie súčasných a neočakávaných nákladov.

# Financie: Typy organizácií

Nezisková štruktúra

Zisková štruktúra

Primárne sociálny cieľ

N. o. financovaná z darov  
0-25% trhový príjem

N. o. so zmiešanými zdrojmi príjmu  
25-49% trhový príjem

Sociálne zodpovedné podnikanie  
< 50% trhový príjem

Zisková spoločnosť so spoločenskou zodpovednosťou

Typická zisková spoločnosť

Primárne ekonomický cieľ



Dary, filantropický kapitál

Klasické formy financovania

Potenciál pre sociálne zodpovedné investovanie

# Financie: Zdroje financovania

**Verejné prostriedky** poskytuje Európska únia, ako aj orgány verejnej správy na regionálnej a národnej úrovni. Spravidla sú tieto dotácie zverejňované a organizácie o ne musia požiadať.

- 👉 Verejné prostriedky sa zvyčajne nemusia splácať.
- 👉 Väčšina dotácií je k dispozícii iba pre neziskové organizácie.
- 👉 Proces podávania žiadosti je časovo náročný.
- 👉 Využitie peňazí a získané výhody sa (často) musia dokladovať.

**Dary** môžu pochádzať od súkromných osôb, nadácií alebo spoločností, ktoré chcú prispieť k rozvoju sociálnych služieb. Niektoré dary sú poskytované na konkrétny účel, a preto ich nemožno použiť na nič iné. Dary nezahŕňajú žiadnu výmenu služieb. Napriek tomu je vhodné so sponzormi úzko spolupracovať a udržiavať s nimi dobré vzťahy.

- 👉 Dary sa nemusia splácať.
- 👉 Sponzori by mali byť informovaní o dopade, či výsledkoch, ktoré sa docielili prostredníctvom nimi poskytnutých darov, aby sa zabezpečila ich spolupráca a ochota sponzorovať váš biznis aj v budúcnosti.

**Sponzoring** je poskytovaný spoločnosťami. Poskytujú peniaze neziskovým organizáciám a na oplátku očakávajú určité reklamné príležitosti. Napríklad nezisková organizácia môže zverejniť logo spoločnosti na svoju webovú stránku a naopak. Spoločnosti tak často očakávajú, že to bude mať pozitívny vplyv na imidž spoločnosti.

- 👉 Spoločnosti očakávajú na oplátku napríklad reklamné príležitosti, čo je požiadavka, ktorú je možné splniť.
- 👉 Organizácie musia postupovať opatrne pri výbere sponzorov, aby zdieľali ich hodnoty a poslanie.

# Financie: Zdroje financovania

**Zmluva o poskytovaní služieb** sa často uzatvára s verejnou správou, alebo s poisťovňami, ako je zdravotná poisťovňa, či sociálna poisťovňa. V takom prípade verejná správa alebo poisťovňa platí odvody za každú z poskytovaných služieb alebo za každého klienta, ktorému je poskytovaná starostlivosť.

- 👉 Verejná správa/poisťovne majú záujem na poskytovaní služieb. Takúto službu je často povinná poskytovať alebo jej poskytovanie z dlhodobého hľadiska šetrí peniaze.
- 👉 Zo zmluvy o poskytovaní služieb často vyplývajú vyššie administratívne náklady pre neziskovú organizáciu.

**Členské príspevky** sú hradené členmi združenia. Ako združenie môže nezisková organizácia prilákať nových členov poskytovaním sociálnej siete, podujatí, prehľadu noviniek (spravodajov) a mnoho iného. Zvyčajne sa takéto poplatky platí ročne alebo mesačne.

- 👉 Členské poplatky predstavujú pre združenie pravidelný príjem a umožňujú proces plánovania.
- 👉 Členovia očakávajú niečo na oplátku. Služby poskytované členom si môžu vyžadovať ďalšie zdroje.

**Poplatky za služby** sú hradené zákazníkmi. V závislosti od finančných zdrojov klientov môže nezisková organizácia požiadať o úhradu určitej časti nákladov za služby.

- 👉 Poplatky za poskytované služby predstavujú pre organizáciu pravidelný príjem.
- 👉 Poplatky za poskytované služby môžu byť prispôbené finančnej situácii klienta.
- 👉 Niektorí zákazníci si nemôžu dovoliť hradiť akékoľvek poplatky za službu a preto ju radšej nevyužijú, pokiaľ nie je zdarma.

**Křížové financovanie** znamená, že príjem z jednej služby sa využíva na financovanie inej služby s nižším príjmom.

- 👉 Organizácie sa spoliehajú na interné zdroje a sú menej závislé od externých sponzorov.
- 👉 Křížové financovanie je dostupné iba pre organizácie s niekoľkými oblasťami poskytovaných služieb.

**Crowdfunding** je možnosť financovania vo forme darov. To znamená, že malé množstvá darov sú získané od veľkého počtu ľudí. Koná sa na internetových platformách, kde projekty prezentujú svoju myšlienku, a kde darcovia poskytujú dary priamo prostredníctvom platformy. Je zvlášť vhodný pre začínajúce projekty alebo projekty s vysokým stupňom inovácie, ktoré upútajú záujem davu (tzv. crowdfunding).

- 👉 Možnosť získať pozornosť veľkého počtu ľudí.
- 👉 S pomerne malým úsilím je možné dosiahnuť finančnú, ale aj nefinančnú podporu.
- 👉 Získava na popularite a je možné adresovať ho širokému portfóliu investorov.
- 👉 Podpora pri získaní počiatočných investícií do prípravy projektu.
- 👉 Organizácie riskujú, že nezískajú dostatočnú podporu.
- 👉 Jednorazová možnosť získať financovanie.

Projekt: ...	1. rok				2. rok				
	Služby			Súčet	Služby			Súčet	
	Služba A	Služba B	Služba C		Služba A	Služba B	Služba C		
<b>VÝDAVKY</b>									
(Počiatočné) investície									
Výdavky na materiál									
Výdavky na personál									
Výdavky na infraštruktúru									
Dane a poplatky									
Finančné výdavky									
<b>Celkové výdavky</b>	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0					
<b>NÁKLADY na základe časového rozlíšenia</b>									
Náklady budúcich období									
Odpis (amortizácia)									
<b>Ne-prevádzkové NÁKLADY a implicitné náklady</b>									
(-) Ne-prevádzkové náklady									
(+) Implicitné náklady									
<b>Celkové náklady</b> (= Výdavky + Náklady budúcich období + Odpisy (amortizácia) + Ne-prevádzkové náklady + implicitné náklady)	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<b>PRÍJMY</b>									
Fonzy					€ 0				€ 0
Dary					€ 0				€ 0
Poplatky za službu					€ 0				€ 0
Servisná zmluva					€ 0				€ 0
Členské príspevky					€ 0				€ 0
Sponsoring					€ 0				€ 0
<b>Súčet = celkové výnosy</b>	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<b>Cash flow</b>	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<b>Hotovosť</b>				€ 0	€ 0				€ 0
<b>Likvidita</b>					€ 0				€ 0

Vo finančnom pláne sú prezentované všetky výnosy, náklady a výdavky projektu. Porovnaním príjmu s nákladmi sa určí likvidita organizácie.

# Ako môžete pristupovať k možným investorom?

**Predtým, ako oslovíte možných investorov či financovateľov, uistite sa, že poznáte odpovede na nasledujúce otázky:**

- Aký druh a koľko finančných zdrojov budete žiadať?
- Do akej výšky financovania môžete prispieť sami (napr. formou úspor, zábezpeky, ...)? Aký druh dotácií máte k dispozícii?
- Ako môžete niekoho presvedčiť, aby investoval do vášho projektu, za 10 minút?
- Aký dopad alebo (sociálnu) návratnosť investícií má váš projekt? Akú pridanú hodnotu má projekt pre vášho potenciálneho investora?
- Aké sú potenciálne riziká vášho projektu a ako ich budete riešiť?

Okrem toho by ste mali...

- ✓ ... uskutočniť rozsiahly prieskum zameraný na to, aké zdroje financovania potrebujete a kto je vaša cieľová skupina.
- ✓ ... mať pripravený vlastný podnikateľský plán – tzv. elevator pitch (rýchly a stručný popis projektu „akoby ste ho niekomu opisovali počas cesty výťahom“) a finančný plán.