

# **Ekonomické a právní aspekty fundraisingu**

Bc. Nikola Hanáková

---

Diplomová práce  
2020



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky  
Ústav regionálního rozvoje, veřejné správy a práva

Akademický rok: 2019/2020

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE (projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Nikola Hanáková**  
Osobní číslo: **M17600**  
Studijní program: **N6202 Hospodářská politika a správa**  
Studijní obor: **Veřejná správa a regionální rozvoj**  
Forma studia: **Kombinovaná**  
Téma práce: **Ekonomické a právní aspekty fundraisingu**

### Zásady pro vypracování

#### Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

#### I. Teoretická část

- Zpracujte teoretické a právní poznatky související s činností neziskového sektoru.
- Vymezte pojem fundraising a jeho teoretický a právní základ.

#### II. Praktická část

- Analyzujte klady a zápory fundraisingu ve vybrané oblasti.
- Navrhněte metody a optimální řešení fundraisingu pro vybranou oblast.

#### Závěr

Rozsah diplomové práce: **cca 70 stran**  
Forma zpracování diplomové práce: **Tištěná/elektronická**

**Seznam doporučené literatury:**

- BOUKAL, Petr a kolektiv. *Fundraising pro neziskové organizace*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 206 s. ISBN 978-80-247-4487-2.
- MCNABB, E. David. *Research methods for public administration and nonprofit management*. 4th ed. New York: Routledge, 2018, 543 s. ISBN 978-11-387-4380-9.
- PELIKÁNOVÁ, Anna. *Účetnictví, daně a financování pro nestátní neziskovky*. 3., akt. vyd. Praha: Grada, 2018, 335 s. ISBN 978-80-271-2117-5.
- SEAMAN, A. Bruce a Dennis R. YOUNG. *Handbook of Research on Nonprofit Economics and Management*. 2nd ed. Northampton: Edward Elgar, 2018, 478 s. ISBN 978-17-853-6351-1.
- ŠEDIVÝ, Marek a Olga MEDLÍKOVÁ. *Úspěšná nezisková organizace*. 3., akt. a rozšíř. vyd. Praha: Grada, 2017, 165 s. ISBN 978-80-271-0249-5.

Vedoucí diplomové práce: **JUDr. Jiří Zicha, Ph.D.**  
Ústav regionálního rozvoje, veřejné správy a práva

Datum zadání diplomové práce: **6. ledna 2020**  
Termín odevzdání diplomové práce: **21. dubna 2020**

L.S.

---

**doc. Ing. David Tuček, Ph.D.**  
děkan

---

**RNDr. Pavel Bednář, Ph.D.**  
ředitel ústavu

Ve Zlíně dne 6. ledna 2020

**PROHLÁŠENÍ AUTORA  
BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE**

**Prohlašuji, že**

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen v elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen připoštlí-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považuji se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

**Prohlašuji,**

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

Jméno a příjmení: .....

podpis diplomanta

## **ABSTRAKT**

Cílem diplomové práce je navrhnout metody a optimální řešení fundraisingu pro vybranou neziskovou organizaci. Diplomová práce se v teoretické části definuje pojmy z oblasti neziskového sektoru na území České republiky a vymezuje pojem fundraising a jeho právní základ. V praktické části diplomové práce je provedeno dotazníkové šetření v oblasti využití metod a zdrojů fundraisingu u neziskových organizací na území České republiky a konkrétní analýza dvou vybraných zapsaných spolků. V návrhové části je představen návrh rozvoje fundraisingu ve vybraném spolku.

Klíčová slova: fundraising, neziskový sektor, neziskové organizace, zapsaný spolek

## **ABSTRACT**

The requested result of the thesis is to suggest methods and optimal fundraising solutions for a chosen non-profit organization. The theoretical part of this thesis is defined by the terms of the nonprofit sector in the Czech Republic and too defines the concept of fundraising based on law. On the practical part of the thesis there is a solution in a form of a questionnaire in the area of the use of methods and sources of fundraising for non-profit organization in the Czech republic and a specific analysis of two chosen associations. In the proposed section is presented a proposal for the development of fundraising in a chosen organization.

Keywords: fundraising, non-profit sector, non-profit organization, registered organization

Děkuji JUDr. Jiří Zichovi, Ph.D. za vedení mé diplomové práce, za jeho pomoc a cenné rady.

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

# OBSAH

<b>ÚVOD</b> .....	<b>10</b>
<b>CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE</b> .....	<b>11</b>
<b>I TEORETICKÁ ČÁST</b> .....	<b>12</b>
<b>1 NEZISKOVÉ ORGANIZACE V ČR</b> .....	<b>13</b>
1.1 STÁTNÍ NEZISKOVÉ ORGANIZACE .....	13
1.1.1 Příspěvkové organizace.....	14
1.1.2 Organizační složky státu .....	16
1.2 NESTÁTNÍ NEZISKOVÉ ORGANIZACE.....	16
1.2.1 Spolek.....	18
1.2.2 Ústav .....	20
1.2.3 Nadace.....	21
1.2.4 Nadační fondy .....	21
1.2.5 Sociální družstva .....	21
1.2.6 Nestátní neziskové organizace upraveny jinými zákony .....	22
<b>2 FUNDRAISING</b> .....	<b>24</b>
2.1 FUNDRAISER.....	24
2.2 ZÁDASY FUNDRAISINGU .....	25
2.3 DAR.....	27
2.4 ZDROJE FUNDRAISINGU .....	27
2.4.1 Hmotné zdroje .....	28
2.4.2 Práva.....	28
2.4.3 Informace .....	28
2.4.4 Práce .....	28
2.4.5 Služby.....	29
2.4.6 Veřejná správa, veřejné rozpočty .....	29
2.4.7 Individuální dárcovství.....	31
2.4.8 Firmy .....	34
2.4.9 Nadace a nadační fondy .....	34
2.4.10 Příjmy z vlastní činnosti.....	34
<b>II PRAKTICKÁ ČÁST</b> .....	<b>35</b>
<b>3 NEZISKOVÉ ORGANIZACE V ČR</b> .....	<b>36</b>
3.1 POČET NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ V ČR .....	36
3.2 POČET DOBROVOLNÍKŮ V NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍCH ČR .....	37
3.3 DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ.....	37
3.4 ORGANIZACE.....	38
3.5 SÍDLO ORGANIZACE.....	39
3.6 PRÁVNÍ FORMA.....	40
3.7 FUNDRAISING .....	40
3.8 FUNDRAISER.....	41
3.8.1 Klady a zápory fundraisera .....	41
3.9 ZDROJE.....	42
3.9.1 Klady a zápory jednotlivých zdrojů fundraisingu .....	43

3.10	INDIVIDUÁLNÍ DÁRCOVSTVÍ .....	43
3.10.1	Klady a zápory individuálního dárcovství .....	44
3.11	ZDROJE Z VEŘEJNÝCH ROZPOČTŮ .....	45
3.11.1	Klady a zápory příjmů z veřejných rozpočtů .....	45
3.12	STÁLÍ DÁRCI.....	45
3.12.1	Klady a zápory stálých dárců pro organizaci .....	46
3.13	PREFERENCE ZDROJŮ ZÍSKÁVANÝCH FUNDRAISINGEM .....	46
3.13.1	Klady a zápory .....	46
3.14	ROZVOJ FUNDRAISINGU.....	47
3.14.1	Klady a zápory rozvoje vzdělávání .....	47
3.15	PROJEKTY.....	48
3.16	SHRNUTÍ DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ.....	48
<b>4</b>	<b>ANALÝZA VYBRANÝCH SPOLKŮ .....</b>	<b>50</b>
4.1	SPOLEK SPORTOVNÍCH RYBÁŘŮ BĚLOTÍN.....	50
4.1.1	Činnost .....	51
4.1.2	Organizace spolku .....	51
4.1.3	Členství .....	52
4.1.4	Areál a jeho údržba .....	53
4.1.5	Akce pořádané spolkem .....	53
4.1.6	Chov ryb.....	54
4.1.7	Rybaření .....	54
4.1.8	Hospodaření spolku.....	54
4.1.9	Fundraising.....	55
4.2	WESTERN KLUB Z.S. ....	55
4.2.1	Činnost .....	55
4.2.2	Organizace spolku .....	56
4.2.3	Členství .....	57
4.2.4	Areál.....	58
4.2.5	Akce .....	59
4.2.6	Fundraising ve spolku .....	60
4.3	SROVNÁNÍ SPOLKŮ .....	61
<b>5</b>	<b>NÁVRHY NA ROZVOJ FUNDRAISINGU VE VYBRANÉM SPOLKU .....</b>	<b>64</b>
5.1	CÍLE SPOLKU .....	64
5.1.1	Hlavní cíl.....	65
5.1.2	Další cíle.....	65
5.2	NOVÁ STRATEGIE NA ROZVOJ FUNDRAISINGU VE SPOLKU .....	65
5.2.1	Forma zdrojů .....	65
5.2.2	Individuální dárci .....	66
5.2.3	Firmy .....	67
5.2.4	Motivace.....	67
5.3	PROPAGACE.....	68
5.4	NÁVRH NOVÝCH PROJEKTŮ PRO ROZVOJ FUNDRAISINGU.....	69
5.4.1	Kroužek pro děti.....	70
5.4.2	Spolupráce se spolky.....	71
5.4.3	Spolupráce se školami .....	71



5.4.4	Zážitkové povolenky .....	71
5.4.5	Dětský den.....	72
5.4.6	Veřejná brigáda .....	73
5.4.7	Úprava stanov.....	73
5.5	SHRNUTÍ.....	73
<b>ZÁVĚR .....</b>		<b>75</b>
<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....</b>		<b>77</b>
<b>SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....</b>		<b>81</b>
<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>		<b>82</b>
<b>SEZNAM TABULEK.....</b>		<b>83</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>		<b>84</b>

## ÚVOD

Neziskové organizace zaujímají v dnešní době již velkou úlohu v české společnosti. Jejich počet každoročně narůstá, jelikož prostřednictvím těchto organizací mohou nejen zakladatelé řešit určitý problém ve společnosti a prosadit tak lépe svůj názor. Častým důvodem zakládání neziskových organizací je touha patřit do společnosti lidí, která se věnuje stejnému úsilí, má snahu zlepšovat a rozvíjet určitý zájem společnosti.

Fundraising a jeho činnosti jsou pro většinu lidí, které se neziskovým sektorem přímo nezabývají ještě poměrně neznámý pojem. Přitom jsme snad každý někdy byli jeho součástí, aniž bychom to tušili, ocitli jsme se v roli dárců. Fundraising je významnou složkou zdrojů organizace, i když se mu nikdo z členů aktivně nevěnuje, jeho určitá podoba dá se najít v činnosti každé neziskové organizace.

V teoretické části se diplomová práce zaměří na zpracování teoretických a právních aspektů neziskového sektoru na území České republiky. Dále je zde rozvinuta problematika fundraisingu, vymezení jeho právních základů v neziskových organizacích, rozvoj metod, zásad a zdrojů fundraisingu pro neziskové organizace.

Praktická část je zaměřena na analýzu fundraisingu v neziskovém sektoru na území České republiky prostřednictvím dotazníkového šetření s následnou analýzou dvou vybraných spolků, přičemž jeden se aktivně věnuje rozvoji fundraisingových aktivit a druhý se touto problematikou nikdy nezabýval.

V konečné fázi se diplomová práce zaměří na rozvoj fundraisingu ve spolku, který se touto činností doposud nezabýval a návrhu na vytvoření nových projektů pro rozvoj činnosti organizace.

## CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

### Cíle práce

Hlavním cílem diplomové práce je návrh optimálního řešení fundraisingu pro vybranou neziskovou organizaci Spolek sportovních rybářů Běloučín. Seznámit spolek s možností využití fundraisingu při získávání zdrojů, vybrat optimální formu fundraisignu, která je v současné době pro spolek nejvíce vyhovující a následně navrhnout projekty, které je možno realizovat s minimálními náklady a pomocí dobrovolnické práce.

V teoretické části jsou stanoveny dva dílčí cíle. Prvním cílem je zpracování teoretických a právních poznatků souvisejících s činností neziskového sektoru. Druhým stanoveným cílem v teoretické části je vymezení pojmu fundraising a jeho teoretického a právního základu.

V praktické části jsou taktéž stanoveny dva dílčí cíle. Prvním cílem je analýza kladů a záporů fundraisingu ve vybrané oblasti na základě dotazníkového šetření. Dále bude v této části provedena analýza dvou vybraných spolků. Druhým dílčím cílem praktické části je návrh optimálního řešení fundraisingu pro vybranou oblast.

### Metody zpracování práce

V teoretické části bude využita metoda literární rešerše. Účelem této metody je získat komplexní informace o problematice zabývající se neziskovým sektorem v České republice. V rámci literární rešerše bude využita odborná literatura, právní předpisy a odborné články zabývající se touto problematikou.

V úvodu praktické části budou využita data z dotazníkového šetření se zaměřením na fundraising v nestátních neziskových organizacích na území České republiky a definovány jednotlivé klady a zápory v této oblasti. Následně proběhne analýza u dvou účelně vybraných neziskových organizací s následným srovnáním rozdílů v oblasti fundraisingu a hospodaření organizace. Tyto informace budou pak dále využity k návrhu optimálního řešení fundraisingu pro jeden z vybraných spolků a s tím spojený návrh nových projektů.

## **I. TEORETICKÁ ČÁST**

## 1 NEZISKOVÉ ORGANIZACE V ČR

Neziskový sektor je takový, v němž nejsou instituce a organizace zakládány za účelem dosažení zisku, ale mají snahu poskytovat veřejnou službu jejich klientům nebo občanům. Tyto společnosti nemohou vytvářet zisk, ale mohou vedlejší doplňkovou činností, popřípadě podnikatelskou činností, vydělávat prostředky, avšak takto získané prostředky jsou povinni reinvestovat do činnosti hlavní. (Stejskal, 2012. str. 15)

Podle Boukala (2013, s. 15-16) je neziskový sektor souborem subjektů zakládaných za primárním účelem dosahování užitku s charakterem veřejné služby. Majetek takovýchto organizací je financován jak z vlastních zdrojů, tak i z cizích zdrojů. Jako vlastní jsou považovány zdroje od soukromých subjektů, do kterých můžeme zařadit například zřizovatele nebo zdroje získané přerozdělovacími procesy od veřejných subjektů. Zatímco Rejzler (2010, s. 14) uvádí, že neziskový neboli netržní sektor je část národního hospodářství, ve kterém organizace produkující statky, získávají pro svou činnost prostředky na základě přerozdělovacích procesů, na principu veřejných financí, kde cílem není zisk ve finančním vyjádření, ale dosažení užitku s charakterem veřejné služby.

Je obtížné zobecnit definici neziskového sektoru, stejně tak jako vymyslet definici, která bude platit pro široký rozsah aktivit neziskových organizací. V zásadě neziskovými organizacemi všechny organizace, které jsou založeny za účelem uspokojení sociálních potřeb, nebo vytvořeny pro užitek členů, nemají mezi svými cíli tvorbu zisku a veškerý příjem, který je vyšší než náklady použijí na rozvoj organizace. (McNabb, 2018, s. 27) Autoři Seaman a Young (2018, s. 143) definují jako neziskové organizace tak, že ve své činnosti nezaměřují na maximalizaci zisku.

V České republice jsou neziskové organizace děleny na základě vzniku a právní úpravy. Hlavním rozdílem je, že státní neziskové organizace nemají vlastní přístup k vedení organizace, jelikož se odvíjí od jednotné právní úpravy, což zjednodušuje řízení, ale omezuje aktivitu. Nestátní neziskové organizace uplatňují samosprávu a volnost, která je povolena zákony dané země. (Stejskal, 2012, s. 50)

### 1.1 Státní neziskové organizace

Státní neziskové organizace jsou zakládány veřejnými subjekty, jako jsou státní orgány, města, obce, které financují tyto neziskové organizace bez očekávání zisku, jelikož jsou zainteresovány na přímém užitku, kterého nelze dosáhnout finančním ziskem a vzhledem

k rozsahu užitku je nutné založit samostatný subjekt. Majetek, který je vložen do tohoto neziskového subjektu, je obvykle stále v držení veřejného zakládajícího subjektu a ten je sám neziskový. (Boukal, 2013, s. 16)

### 1.1.1 Příspěvkové organizace

Dle platných právních předpisů můžeme v České republice nalézt 2 typy příspěvkových organizací. Jedná se o příspěvkové organizace zřizované územním samosprávným celkem a o příspěvkové organizace zřizované státem.

Příspěvkové organizace zřizované územním samosprávným celkem jsou dle zákona 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů zakládány zpravidla pro takové činnosti, které netvoří zisk, ale pro jejich rozsah a strukturu vyžadují samostatnou právní subjektivitu. Jsou zapsány do obchodního rejstříku na základě návrhu na zápis, který podává zřizovatel. Nesmí zřizovat ani zakládat právnické osoby a nesmí mít majetkovou účast v právnické osobě, která byla zřízena či založena za účelem podnikání.

Zřizovatel o vzniku příspěvkové organizace vydává zřizovací listinu, která musí obsahovat:

- úplný název zřizovatele,
- název a sídlo příspěvkové organizace a identifikační číslo,
- hlavní účel příspěvkové organizace a předmět činnosti,
- označení statutárních orgánů a způsob vystupování za organizaci,
- vymezení svěřeného majetku,
- vymezení práv organizace ke svěřenému majetku aby ji bylo umožněno plnit hlavní účel, ke kterému byla zřízena a další práva, povinnosti a investice k jeho užívání,
- vymezení doplňkové činnosti, kterou zřizovatel povolí, a navazují na hlavní účel příspěvkové organizace, nesmí však zasahovat do hlavní činnosti a je sledována odděleně,
- doba, na jakou je příspěvková organizace zřízena.

Příspěvková organizace nabývá majetek několika způsoby a to bezúplatným převodem od zřizovatele, dále pak darem a dědictvím, pokud to zřizovatel povolí popřípadě jinými důvody schválenými zřizovatelem.

Na základě zákona 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů, musí příspěvková organizace vést rezervní fond, fond investic, fond odměn a fond kulturních a sociálních potřeb.

- Rezervní fond je tvořen ze zlepšeného výsledku hospodaření, výši fondu schvaluje zřizovatel po skončení roku, jelikož se část ze zlepšeného výsledku hospodaření také odvádí do fondu odměn. Dalším zdrojem rezervního fondu mohou být dary.
- Pro financování svých investic vede příspěvková organizace fond investic, který je tvořen peněžními prostředky ve výši odpisů, investičním příspěvkem zřizovatele, investičními dotacemi ze státních fondů a veřejných rozpočtů, pokud to připustí zřizovatel, prodejem dlouhodobého majetku, který byl organizaci svěřen a převody z rezervního fondu.
- Fond odměn je tvořen ze zlepšeného výsledku hospodaření, nejvýše však 80% objemu prostředků na platy, peněžními dary určenými na platy.
- Fond kulturních a sociálních potřeb je tvořen základním přidělem ročního objemu prostředků příspěvkové organizace zúčtovaných na platy, náhrady platů, mzdy a náhrady mzdy a odměny.

Vznik, rozdělení, splnutí, sloučení a zrušení příspěvkové organizace je určeno zřizovatelem v rozhodnutí, které vydává. Ke splnutí a sloučení příspěvkových organizací může dojít pouze tehdy, jestli-že mají stejného zřizovatele. Pokud dojde ke zrušení příspěvkové organizace, dochází k němu ke dni, který je uveden v rozhodnutí o zrušení. Majetek, práva a závazky organizace přechází ke dni zrušení na jejího zřizovatele. (Česko, 2000e)

Pokud se jedná o příspěvkovou organizaci zřizovanou obcí, má zastupitelstvo obce vyhrazeno schvalovat zřizovací listinu, založení a zrušení příspěvkové organizace. Člen zastupitelstva má právo vznášet dotazy, podněty a připomínky na vedoucí příspěvkových organizací zřizovaných obcí, písemnou odpověď musí obdržet do 30 - ti dnů. Radě obce je pak vyhrazeno schvalovat účetní závěrku příspěvkové organizace, která je sestavená k rozvahovému dni. (Česko, 2000a)

Pokud se jedná o příspěvkovou organizaci zřizovanou krajem, má zastupitelstvo kraje vyhrazeno schvalovat zřizovací listinu, zřizovat a rušit příspěvkové organizace. Člen zastupitelstva má pak právo vznášet dotazy, podněty a připomínky na vedoucí příspěvkových organizací, které zřídil kraj s tím, že do 30 - ti dnů musí dostat písemnou odpověď. Rada

kraje má vyhrazeno schvalovat příspěvkové organizaci zřizované krajem účetní závěrku, která je sestavená k rozvahovému dni. (Česko, 2000b)

Finanční hospodaření příspěvkových organizací zřízených organizačními složkami státu upravuje zákon 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů. Hlavní činnost je vykonávána příspěvkovou organizací a vymezená zřizovateli na základě zvláštního zákona. Jedná se například o zákon 114/1993 Sb., o Kanceláři prezidenta republiky, ve znění pozdějších předpisů, na základě kterého si může kancelář zřizovat k plnění úkolů příspěvkové organizace. V případě, že je příspěvková organizace takto zřízena, na základě zvláštního zákona, je takto vymezená i její hlavní činnost. Určené úkoly je příspěvková organizace povinna plnit nejhospodárnějším způsobem, peněžní prostředky má oprávnění využívat pouze na účel, na který jí byly poskytnuty.

Dle zákona 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů, tvoří příspěvková organizace rezervní fond, fond reprodukce majetku, fond odměn a fond kulturních a sociálních potřeb. Do těchto fondů může příspěvková organizace rozdělit zlepšený hospodářský výsledek v případě, že byl uhrazen zhoršený výsledek hospodaření z minulého období, pokud k němu došlo.

### **1.1.2 Organizační složky státu**

Organizační složky státu definuje zákon 219/2000 Sb., o majetku České republiky a jejím vystupování v právních vztazích, ve znění pozdějších předpisů. Mezi organizační složky státu se řadí ministerstva a jiné správní úřady, Ústavní soud a soudy, státní zastupitelství, Nejvyšší kontrolní úřad, Kancelář prezidenta republiky, Úřad vlády České republiky, Kancelář Veřejného ochránce práv, Akademie věd České republiky, Grantová agentura České republiky a jiná zařízení, o kterých tak stanovuje zvláštní právní předpis anebo zákon.

Organizační složka státu není právnická osoba, ale v souladu se zákonem o účetnictví je účetní jednotkou. Tím, že organizační složka není právnickou osobou, není dotčena její působnost ani výkon činnosti. Podle zvláštních právních předpisů je její jednání považováno za jednání státu. (Merlíčková Růžičková, 2013, s. 37)

## **1.2 Nestátní neziskové organizace**

Nestátní neziskové organizace jsou charakterizovány pomocí několika základních rysů, mezi které jsou řazeny, veřejná prospěšnost, jelikož se jedná o veřejné dobro společnosti i



jednotlivců, dále dobrovolnost, kam řadíme neplacenou práci dobrovolníků pro organizaci, dary apod., neziskovost, jelikož se zisky vzniklé z činnosti organizace dále nepřerozdělují mezi vlastníky nebo vedení organizace, samosprávnost, protože nejsou kontrolované státem ani jinými institucemi a nakonec soukromé vlastnictví. (Pelikánová, 2018, s. 17)

Podobným způsobem definuje neziskovou organizaci i Kryšková (2019, s. 15), která ve své publikaci taktéž uvádí charakteristiku neziskové organizace dle určitých znaků. Nehledě na to, zda jsou formálně či právně registrované, mají organizační, institucionální strukturu. Jsou odděleny od státní správy, což znamená, že ve vedení organizace nemohou stát úředníci a nemají významnou státní podporu. Neziskové organizace mohou svou činností vytvářet zisk, ale ten musí být vždy použit na hlavní činnost organizace, není možné tedy přerozdělit zisk mezi vlastníky nebo vedení organizace. Neziskové organizace mají vlastní strukturu a nejsou ovládány zvenčí a řídí samy sebe a využívají dobrovolnou účast na svých činnostech.

Na základě dokumentu Rady vlády pro nestátní neziskové organizace Státní politika vůči NNO na léta 2015-2020 lze zjednodušeně rozčlenit nestátní neziskové organizace do několika typů dle jejich funkce.

- Servisní NNO – pomáhají svým klientům přímou cestou a řeší veřejné problémy. Řadí se zde nestátní neziskové organizace poskytující sociální služby, sociální začleňování, zdravotnictví a humanitární pomoc.
- Advokační NNO – specializují se na práva skupin a vybraných veřejných zájmů. Zastávají velmi významnou roli z hlediska prosazování principu rovnosti a nediskriminace v ochraně zájmů menšin a veřejného zájmu, jako je například ochrana životního prostředí, zdraví a práv spotřebitelů.
- Zájmové NNO – jedná se o nejčetněji zastoupenou skupinu v České republice. Specializují se na organizaci zájmové činnosti pro své členy nebo pro širší veřejnost, ale zde už se jejich aktivity přibližují charakteru veřejných služeb poskytovaných skupinám. Typologicky se zde řadí například organizace v oblasti kultury, sportu, venkovské spolky.
- Filantropické NNO – zde spadají nadace a nadační fondy. Podporují po finanční i hmotné stránce veřejně prospěšné aktivity. (Vláda ČR, 2015)

### 1.2.1 Spolek

Dle zákona 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, § 214-217 mohou spolek k naplňování společného zájmu založit alespoň tři osoby jako samosprávný a dobrovolný svazek členů. Nikdo ze členů ale nesmí být nucen k účasti ve spolku a nikomu nesmí být bráněno z něj vystoupit. Jeho hlavní činnost mohou být jen zájmy, ke kterým byl spolek založen a nemůže v ní být podnikání ani jiná výdělečná činnost. Tyto činnosti však mohou být vyvíjeny ve vedlejší hospodářské činnosti, podporují tímto hlavní činnost spolku. Kryšková (2019, s. 36) definuje spolek jako sdružení, či skupinu osob, která je na základě českých právních předpisů zvláštní formou právnické osoby, která je určená pro samosprávné a dobrovolné sdružení osob se společným zájmem. V názvu musí být vždy obsažena slova „spolek“ nebo „zapsaný spolek“.

Podle autorky Kryškové (2019, s. 36-37) umožňuje občanský zákoník dvě formy založení. Buďto je spolek založen v okamžiku, kdy se zakladatelé shodnou na obsahu stanov nebo ustanovující schůze nově vzniklého spolku, přičemž jsou dle zákona stanovena přesná pravidla daná pro průběh schůze. Samostatný vznik spolku je den zápisu do veřejného rejstříku. K zápisu spolku do veřejného rejstříku je však nutné doložit formulář návrhu na zápis, stanovy, pokud byl spolek založen usnesením ustanovující schůze zápis o jejím průběhu a usnesení dané schůze, oprávnění k podnikatelské činnosti, či oprávnění k jiné činnosti, souhlas jednotlivých členů orgánů se zápisem do rejstříku, čestná prohlášení členů orgánů, že splňují podmínky pro výkon funkce, doklad o právním důvodu užívání prostor, kde má být sídlo daného spolku.

Velmi praktický nástroj pro zakladatele je založení spolku ustavující schůzí, jelikož na jejím základě může být pověřena pouze jedna osoba, která podává návrh na zápis spolku do veřejného rejstříku, který tedy nemusí být podepsán všemi zakladateli. (Hanžl, 2018)

Obsah stanov můžeme rozdělit do povinných částí a dobrovolných částí, které pokud nejsou definovány, použijí se ustanovení dle NOZ.

#### 1. Povinné části:

- název spolku, který obsahuje „spolek“ nebo „zapsaný spolek“ nebo „z.s.“
- sídlo spolku,
- účel, pro který byl spolek založen,
- práva a povinnosti členů vůči spolku – způsob jak jim budou práva a povinnosti vznikat,

- statutární orgán.
2. Dobrovolné části:
- druhy členství, jejich práva a povinnosti,
  - přechod členství na právního zástupce,
  - členský příspěvek,
  - proces přijímání nových členů,
  - pobočné spolky,
  - pravidla vedení seznamu členů spolku,
  - zánik členství a vyloučení člena spolku,
  - orgány spolku, jejich označení, ustanovení, funkční období a pravomoci,
  - práva a povinnosti, pravomoci, svolávání, usnášeníschopnost, hlasování, průběh zasedání a pořizování zápisu na členské schůzi,
  - rozhodnutí o neplatnosti rozhodnutí orgánů spolku,
  - zrušení a likvidace spolku,
  - fúze a rozdělení spolků.

Stanovy musejí být uloženy v sídle spolku v úplném znění. (Pelikánová, 2018 s. 31-32)

Občanský zákoník stanovuje, že povinnými orgány spolku jsou statutární orgán a nejvyšší orgán. Statutární orgán může být jak kolektivní, tak individuální. Ve stanovách však může být určeno, že statutární orgán může být zároveň nejvyšším orgánem a v tomto případě by to prakticky značilo, že spolek bude mít orgán pouze jeden. (Kryšková, 2019, s. 37-38). Autorka jiné publikace Pelikánová (2018, s. 32) uvádí k organizaci a řízení spolku, že nejvyšším orgánem je většinou členská schůze, pokud to není určeno stanovami jinak a zasedání musí být minimálně jedenkrát ročně a vyhotoví se zápis v případě, že schůze je usnášení schopná. Statutární orgán může být výbor (minulou autorkou nazýván jako kolektivní) a předseda (minulou autorkou nazýván individuální). Dále jako nepovinný orgán je uváděna kontrolní komise, která má za úkol dohlížet na řádné vedení spolku a rozhodčí komise, která rozhoduje v případě sporných záležitostí.

Na základě §219 NOZ uvedla Kryšková (2019, s. 38), že je možné, aby spolek založil podle svých stanov pobočný spolek, který může být založen jako organizační jednotka spolku, nebo musí být hlavním spolkem určeno, jakým způsobem se tento spolek zakládá, který orgán hlavního spolku rozhoduje o založení, zrušení nebo jeho přeměně. Pobočný spolek je zakládán pro sdružování členů na určitém území či pro konkrétní oblasti zájmu.

V případě pobočného spolku jde o právně samostatnou část spolku s vlastní právní osobností, která však musí být odvozena od právní osobnosti mateřského, neboli hlavního spolku a tím také může být omezena stanovami hlavního spolku a jako jeho právně samostatná část má vlastní IČ. Jako u hlavního spolku se i u pobočného rozlišuje datum založení a datum vzniku spolku. Za datum vzniku spolku je považováno datum, kdy byl pobočný spolek zapsán do veřejného rejstříku. (Vít, 2015, s. 61)

Vystoupení člena je jedním ze způsobů ukončení členství ve spolku. Tento způsob je dle zákona a nemůže být vyloučen ani stanovami spolku. Jelikož dle zákona nesmí být nikdo nucen k účasti ve spolku, nesmí mu být ani bráněno z něho vystoupit, což znamená, že není přípustné jakkoliv stěžovat dané osobě ze spolku vystoupit, či to zpoplatnit. Pokud by takto spolek bránil svým členům ukončit členství, může to být důvod k ukončení činnosti spolku a jeho zrušení soudem. (Hanzl, 2020)

Ukončení činnosti spolku se dělí na 2 části - zrušení a zánik. Pokud je spolek rušen dobrovolně, je rušen právním jednáním, kdy o dobrovolném zrušení rozhoduje příslušný orgán, který je zpravidla specifikován ve stanovách, pokud tomu tak není, je příslušným orgánem nejvyšší orgán spolku, kterým je zpravidla členská schůze, pokud není stanovami určeno jinak. Poté, co je rozhodnuto o zrušení spolku, je nutné, aby proběhla likvidace spolku, která má za úkol vypořádání majetku. Pokud nemá spolek žádný majetek, probíhá likvidace aspoň formálně. Likvidátor, který je jmenován nejvyšším orgánem spolku, podává návrh do spolkového rejstříku, u kterého je připojeno rozhodnutí o zrušení spolku na zápis vstupu do likvidace. Od této chvíle již musí spolek používat k názvu dodatek v likvidaci. (Vláda ČR, 2019)

Spolek s likvidací je zrušen soudem na návrh oprávněné osoby, popřípadě i bez návrhu, pokud vyvíjí zakázanou činnost, činnost, která je v rozporu s účelem založení spolku, či porušuje práva členů spolku. Datum zániku spolku je den výmazu spolku z veřejného rejstříku. Pokud má spolek i pobočné spolky, znamená zánik hlavního spolku automatické zrušení pobočných spolků, avšak hlavní spolek nezanikne dříve, než proběhne zánik u všech pobočných spolků. (Kryšková, 2019, s. 36-38)

### 1.2.2 Ústav

Dle NOZ je ústav ideovým nástupcem dřívějších obecně prospěšných společností, jelikož je pojí řada společných znaků a obecná povaha. Ústav je právnická osoba, která provozuje činnost, jejichž výsledky jsou za předem stanovených podmínek dostupné všem rovnocen-

ně a na rozdíl od jiných nestátních neziskových organizací může ústav podnikat i ve své hlavní činnosti, pokud je to v souladu s jeho účelem. (Vít, 2015, s. 80) Podle autorky Kryškové (2019, s. 43) je ústav upraven § 402 – 418 v NOZ a taktéž ho považuje za obnovu obecně prospěšné společnosti, která již nemůže být zakládána od ledna roku 2014. Jelikož ústav nemůže být založen pouze pro zájmy určité skupiny lidí, tak je potenciální formou především pro poskytovatele sociálních, zdravotních, popřípadě jiných služeb. V ústavu jsou kombinací osobní složka typická pro korporace a majetková složka typická pro fundace a jelikož nemá ústav členy, nestanovují se členské příspěvky.

### 1.2.3 Nadace

Nadace je právnická osoba vytvořená vyčleněním majetku k určitému účelu, což znamená, že je typem fundace. Činnost nadace je vázána na účel, ke kterému byla zřízena, primárně spravuje majetek, jenž do ní byl vložen a z jeho výtěžků, popřípadě vlastní činnosti dosahuje stanoveného účelu. (Vít, 2015, s. 62) Podle autorky Kryškové (2019, s. 39) může být nadace založena za veřejně prospěšným účelem jako je například ochrana životního prostředí nebo kulturních památek, nebo za dobročinným účelem, jako například podpora určitého okruhu osob. Aktuálně je právní úprava nadace obsažena v zákoně 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

### 1.2.4 Nadační fondy

Problematika nadačního fondu je upravena v NOZ. Dle právních předpisů můžeme nadační fond zařadit do kategorie fundací, což znamená právnických osob, které jsou tvořeny majetkem k určitému účelu. Nadační fond lze založit ke společensky či hospodářsky užitnému účelu, k veřejně prospěšnému, dobročinnému nebo smíšenému účelu. Nadační fond může podnikat, ale jen za předpokladu, že zisk bude využit k podpoře účelu nadačního fondu. (Sojková, 2014)

### 1.2.5 Sociální družstva

Družstva jsou společenství zakládána za účelem vzájemné podpory členů, třetích osob, nebo za účelem podnikání s neuzavřeným počtem osob. Pod pojmem sociální družstvo se rozumí družstvo, které vyvíjí nepřetržitě činnosti, které směřují k podpoře sociální soudržnosti za účelem sociální a právní integrace pro znevýhodněné osoby do společnosti. Přednostně uspokojují místní potřeby a využívají místní zdroje dle místa a sídla působnosti,

především v oblasti nových pracovních příležitostí, sociálních služeb, zdravotní péče trvale udržitelného rozvoje a bydlení. (Pelikánová, 2018, s. 34)

### 1.2.6 Nestátní neziskové organizace upraveny jinými zákony

Politické strany a politická hnutí se řídí právní úpravou zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a politických hnutích, ve znění pozdějších předpisů. Rejstřík stran a hnutí je veřejným seznamem, každý má právo do něj nahlížet, pořizovat si kopie a výpisy. (Kryšková, 2019, s. 47-48)

Círky a náboženské společnosti se řídí právní úpravou zákona č. 3/2002 Sb., o svobodě náboženského vyznání a postavení církví a náboženských společností, ve znění pozdějších předpisů. Tyto organizace jsou definovány jako dobrovolné společenství osob, které má vlastní struktury, vnitřní předpisy, náboženské obřady a projevy víry. (Kryšková, 2019, s. 51)

Vysoké školy jsou vázány zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách, ve znění pozdějších předpisů, jsou nejvyšším článkem vzdělávací soustavy a vrcholnými centry vzdělanosti, nezávislého poznání a hrají klíčovou úlohu ve vědeckém, kulturním, sociálním a ekonomickém rozvoji společnosti. Vysoká škola je právnickou osobou, která může být univerzitní nebo neuniverzitní. Rozdíl je v tom, že vysoká škola univerzitní se dělí na fakulty. Vysoké školy se dále dělí na veřejné vysoké školy, soukromé vysoké školy a státní vysoké školy. (Kryšková, 2019, s. 54-55)

Veřejné výzkumné instituce upravuje zákon č. 341/2005 Sb., o veřejných výzkumných institucích, ve znění pozdějších předpisů, jedná se o právnickou osobu, jejíž hlavní předmět činnosti je výzkum, který upravuje zákon č. 130/2002 Sb., o podpoře výzkumu a vývoje a inovací, ve znění pozdějších předpisů. (Kryšková, 2019, s. 56)

Školské právnické osoby jsou upraveny zákonem č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání, ve znění pozdějších předpisů. Hlavní činnost je poskytnutí vzdělání v souladu se vzdělávacími programy. (Kryšková, 2019, s. 59)

Obecně prospěšné společnosti upravuje zákon č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech, ve znění pozdějších předpisů. Od 01.01.2014 již tato právnická osoba jako samostatná právní forma nemůže nově vzniknout, avšak stávající společnosti mohou dále existovat nebo se transformovat na ústav, nadaci nebo nadační fond. V tomto případě není

stanovena žádná lhůta pro tuto přeměnu, ani sankce pro společnosti, které se takto netransformují. Práva a povinnosti stávajících obecně prospěšných společností se i nadále řídí dosavadními právními předpisy. (Kryšková, 2019, s. 61)

Honební společenstva jsou právnické osoby založeny na základě zákona č. 449/2001 Sb., o myslivosti, ve znění pozdějších předpisů. Tyto osoby zajišťují výkon práva myslivosti samy nebo společenstvo honitbu pronajímá. Členy se mohou stát pouze vlastníci nebo spoluvlastníci souvislých honebních pozemků, jejichž výměra je dána zákonem. Honební společenstvo nesmí podnikat vlastním jménem, nesmí se účastnit na podnikání jiných osob a nesmí zřizovat organizační složky. (Kryšková, 2019, s. 63)

Profesní komory představují nezávislé, neziskové sdružení fyzických nebo právnických osob, které mají za cíl sledovat a zastupovat profesní, kulturní a ekonomické zájmy určité profese. Zakládají se k podpoře pracovníků, výměny informací mezi členy, vydávání periodika k příslušnému oboru. U svobodných povolání může být členství v daném sdružení povinné a toto povolání nesmí vykonávat nikdo, kdo není členem příslušného sdružení. V takovém to případě jsou sdružení založena přímo na základě právního předpisu, nebo zákon existenci sdružení přímo předpokládá. (Kryšková, 2019, s. 65-66)

## 2 FUNDRAISING

Dle Boukala (2013, s. 34-37) je možno označit fundraising jako soustavné získávání zdrojů, které mohou být finanční i nefinanční, ale jsou potřebné k tomu, aby mohla nezisková organizace na základě určitých projektů realizovat své cíle. A jako jeden z důležitých aspektů fundraisingu uvádí systematičnost. Zatímco Šedivý a Medlíková (2012, s.46) uvádí, že jedna z předních zásad fungování fundraisingu je to, že není o penězích, ale o lidech. V tomto případě jsou peníze brány pouze jako nástroj a prostředek fundraisingu. Dle autorek Krechovské, Hejdukové a Hommerové (2018, s. 63) má fundraising na starost zajištění finančních prostředků pro investice, rozvoj a provozní aktivity neziskové organizace a proto má ve finančním řízení organizace klíčové místo.

Fundraising je typický jen pro neziskový sektor a je považován za základní princip neziskového sektoru. Jsou to aktivity, které jsou založeny na filantropii oslovených dárců a jejich cílem je vybudovat vzájemný vztah, v lepším případě i dlouhodobé partnerství s dárci. Za úspěšný fundraising můžeme považovat získání dostatečných finančních prostředků, darů, dobrovolnické práce, know-how, zkušenosti s řízením, správou organizace a nejen toho, ale mnoho dalšího. (Stejskal, Kuvíková a Mařáková, 2012, s. 97)

### 2.1 Fundraiser

Boukal (2013, s. 37-39) definuje fundraisera jako člověka profesionálně se zabývajícím fundraisingem. Tento člověk může být kmenovým zaměstnancem neziskové organizace, u menších nestátních neziskových organizací avšak tato pozice často schází a proto ji zastává vedoucí organizace, popřípadě projektový manažer. Pokud je tato osoba externím specialistou, kterého organizace najala na zpracování projektových žádostí, organizací sbírek, benefičních akcí nebo pro kompletní zajištění fundraisingu pro organizaci, je to zpravidla právnická nebo fyzická osoba, která je vždy s organizací smluvně vázána. Dle Šedivého a Medlíkové (2017, s. 68-72 ) je velice důležité, aby fundraiser znal dobře své dárce, jelikož jak individuální, tak firemní fundraising je založen na kontaktech a vztazích, a je velice důležité odhadnout potřeby dárce. Fundraising v organizaci dle této publikace může vykonávat fundraiser, tedy zaměstnanec na plný úvazek, dále specialista na částečný úvazek, což znamená, že nemá na starost pouze fundraising, ale například i oblast marketingu, ředitel, člen statutárního orgánu, správní rady, dobrovolníci, jako jsou studenti, či senioři, externí specialista, všichni členové organizace, agentura. Pokud je však přijat specialista,



který pracoval pro jinou organizaci, nebo pracuje pro více organizací, může docházet ke střetu zájmů.

Pro zachování zásady aktivity ve fundraisingu je velice důležitá osobnost fundraisera, ten by měl být extrovertní a asertivní a vyznačovat se následujícími rysy:

- upřímná, otevřená a přiměřená komunikace s lidmi na všech úrovních,
- aktivní prosazování přání a cílů,
- žádání o to, co organizace potřebuje,
- přijímat odmítnutí bez rozladění a pocitů urážky a ponížení,
- vyjádřit a přijmout jak kritiku, tak pochvalu,
- jednat za jakýchkoli situací a plným nasazením. (Boukal, 2013, s. 52)

## 2.2 Zásady fundraisingu

Boukal (2013, s. 47-66) uvádí ve své publikaci několik zásad, které je pro úspěšný fundraising nutno respektovat. Ty potom tvoří celek základu etického kodexu chování pro fundraisera. Jedná se o tyto zásady.

- Zásada komplexnosti – v tomto případě se doporučuje především interní fundraising, jelikož pro získání donátora je důležité, aby nezisková organizace byla přesvědčena o správnosti svého konání.
- Zásada začlenění – v tomto případě je důležité vědět do jakého kontextu fundraising zařadit. Řadí se zde fundraising pro přežití, kde je největším problémem situace schodkového rozpočtu, tato situace se přiřazuje ke krizovému finančnímu managementu. Dále je to fundraising k rozvoji a rozšíření neziskové organizace. Organizace velmi často potřebuje například zkvalitnit služby, vstoupit do nového regionu, či zahájit novou činnost, proto musí být poslání organizace srozumitelné a na dobré odborné úrovni, pravdivé a sladěné se stanovami organizace. Fundraising k omezení závislosti organizace na podporovatelích má za úkol rozšířit počet podporovatelů. Fundraising k budování podpory se zabývá vytvořením stálého okruhu příznivců pro zachování ekonomické zabezpečení. Fundraising k vytvoření udržitelné neziskové organizace se zaměřuje na strukturu příznivců organizace a sleduje se vývoj přízně v minulých letech.

- Zásada aktivity – na základě této zásady je vyžadována neustálá iniciativa, průběžné hledání a zkoušení nových metod a postupů, které vedou k motivaci okolí k podpoře.
- Zásada strategičnosti – pro tuto zásadu je důležitým faktorem uznání veřejné prospěšnosti poslání organizace a jejich aktivit. Obecně se strategie fundraisingu dělí do několika skupin. Agresivní růstově orientovaná strategie je volena, pokud silné stránky organizace odpovídají příležitostem, které nabízí okolí. Diverzifikační strategie se používá, pokud silné stránky organizace ohrožuje nepřítel okolí, jejímž smyslem je minimalizovat ohrožení a maximalizovat silné stránky. Turnaround strategie je vhodná tehdy, pokud okolí nabízí dostatek příležitostí, ale nezisková organizace má velké množství slabých stránek, které musí pojmenovat a minimalizovat. Obranná strategie je využívána, pokud převažují v organizaci slabé stránky a okolní prostředí ohrožuje organizaci, která musí minimalizovat hrozby a slabé stránky, v krajním případě opustit své pozice.
- Zásada vzdělávání okolí - závisí především na komunikaci, kdy je důležité průběžné vysvětlování poslání, obsah činností a motivace neziskové organizace k jejich realizaci.
- Zásada pravdivosti – je založena na tom, že fundraising musí být vždy založen na pravdivých informacích. Prostředky, které organizace přijme od dárců, musí být využívány s jeho vůlí a ten musí být informován o jejich využití. Pokud se poslání organizace neslučuje s prioritami podporovatele, je v tomto případě výhodnější dar odmítnout. Jako nástroj komunikace může v tomto případě sloužit výroční zpráva, která zajišťuje otevřenost organizace. Pokud mají mít tyto informace svou hodnotu, jsou zveřejňovány pravidelně v časových řadách hodnocených období a jsou ze zásady účetní období a to jak kalendářní, tak hospodářský rok. Důležité je také včasné zveřejnění této zprávy a spolehlivost, kdy uveřejněné informace musí odpovídat skutečnosti. Zároveň by měla výroční zpráva obsahovat všechny podstatné a důležité informace, být přehledná a věcná. Pokud jsou uvedené informace v souladu s mezinárodními standardy, zvyšuje se její hodnota.
- Zásada optimismu – je velice důležitá, protože pouze malé procento žádostí je většinou úspěšných. Z tohoto důvodu je uváděno, že jako úspěšný fundraiser se uplatní především optimisté.

- Zásada poděkování – jelikož jde především o slušnost a možnost dalšího případného daru. Proto by informace o využití daného daru a poděkování měly být odeslány nejpozději do čtrnácti dnů po obdržení. Je zde také doporučení, že s poděkováním je vhodné současně zaslat i potvrzení o daru pro případné daňové účely. Je důležité ocenit přínos a velkorysost poskytovatele, což může vést k rozvoji dlouhodobého vztahu s poskytovatelem.
- Zásada výsledku – jedná se o porovnání výše prostředků s náklady na využití pomocí konkrétní fundraisingové metody.

### 2.3 Dar

Dar je něco, co je dobrovolně převáděno z vlastnictví dárce do vlastnictví obdarovaného a to bez přímé protihodnoty nebo kompenzace. To znamená, že poskytnutí daru nesmí být podmíněno protislužbou. Dle občanského zákoníku je dar neplatný, pokud byl pro osobu, která provozuje nebo spravuje zařízení se zdravotními, či sociálními službami, nebo je v něm zaměstnána poskytnut v době, kdy byl dárce v jeho péči nebo využíval jeho služeb. (Boukal, 2013, s. 80)

Dle zákona 89/2012 Sb., ve znění pozdějších předpisů, převádí dárce bezplatně darovací smlouvou vlastnické právo k věci a obdarovaný tento dar přijímá. Pokud je darovaná věc zapsána do veřejného seznamu, je vyžadována tato smlouva v písemné formě. Je možné darovat věc, kterou dárce nemá, pokud se však zaváže ve smlouvě věc nabýt. Je zde také možnost, aby dárce odvolal dar a to z důvodu hrubého nevděku obdarovaného proti dárce nebo z důvodu nezaviněného upadnutí dárce do nouze. Možnost vrátit dar má i obdarovaný. Pokud fyzická osoba, právnická osoba nebo osoba samostatně výdělečně činná poskytují dar neziskovým organizacím, jsou státem zvýhodněny při úhradě daně z příjmu.

### 2.4 Zdroje fundraisingu

Autoři Šedivý a Medlíková (2012, s. 46) zmiňují, že při plánování fundraisingu je velmi důležité se rozhodnout, jaké zdroje budou osloveny a následovně pro jednotlivé zdroje naplánovat metody, aby byly vytvářeny další vztahy s dárce. Podle Boukala (2013, s. 34) je důležitá šíře zahrnující finanční i nefinanční zdroje. Dle autorů Stejskala, Kuvíkové a Maťákové (2012, s. 96) je proces fundraisingu úspěšný, pokud je jeho výsledek získání dostatečných finančních, hmotných a nehmotných zdrojů a také pomoc věcného charakteru, kam řadí například dary, dobrovolnickou práci, know-how, informace.

Autor Boukal (2013, s. 34-36) uvádí varianty nefinančních zdrojů a to hmotné zdroje, práva, informace, práce a služby. V případě hmotných zdrojů má jejich dělení stejný základ, avšak každý autor si rozděluje tyto zdroje s drobnými odchylkami jinak. Podle Šedivého a Medlíkové (2012, s. 46-56) je šest možností, kde může nezisková organizace získávat finance. Jedná se o veřejnou správu, individuální dárce, firmy, nadace a nadační fondy, ostatní instituce a příjmy z vlastní činnosti. Zatímco Pelikánová (2018, s. 43) člení finanční zdroje jako vlastní, pod které spadají členské příspěvky a příjmy z výkonu hlavní činnosti a doplňkových činností, podnikání, cizí zdroje a potencionální zdroje, které jsou dále děleny na příspěvky ze zdrojů Evropské unie, dotace státu a municipalit nestátním neziskovým organizacím, příspěvky nadací a nadačních fondů, firemní dárcovství, individuální dárcovství a další zdroje.

#### **2.4.1 Hmotné zdroje**

Termín hmotné zdroje označujeme tehdy, pokud dárce neposkytují peníze, ale věcnou hodnotu daru. Pro dárce je tato forma mnohdy vítanější, jelikož poskytují konkrétní věc na konkrétní využití. Mezi hmotné zdroje je také zařazen barter, což je forma obchodní činnosti, při které dochází ke směně určitého zboží nebo služby za jinou konkrétní službu nebo zboží, aniž by byly použity peníze. Jedná se tedy o to, že dárce poskytne neziskové organizaci svou podporu a nezisková organizace mu za to pošle například určitý produkt. (Boukal, 2013, s. 34)

#### **2.4.2 Práva**

V tomto případě se jedná o využívání domluveného prostoru, pro reklamu, logo, informace pro propagaci projektů. (Boukal, 2013, s. 35)

#### **2.4.3 Informace**

Včasné informace jsou pro fundraising velmi důležité a proto je informační servis velmi potřebný. Lze sem zařadit informační zázemí a tvorba různých informačních příruček. (Boukal, 2013, s. 35)

#### **2.4.4 Práce**

Poskytovatelé, v tomto případě podniky neposkytují organizaci přímo peníze, ale poskytují jako firemní dobrovolníky své zaměstnance, hradí náklady, oceňují jejich dobrovolnickou činnost. (Boukal, 2013, s. 35-36) Dle Prouzové (2015, s. 15) je dobrovolníkem osoba,

kteřá není v pracovním poměru s ekonomickým subjektem, pro který vykonává dobrovolně činnost, bez právního nároku, peněžní, či jiné odměny. Dobrovolnými pracovníky tedy mohou být dobrovolníci určení podle zákona 198/2002 Sb. o dobrovolnické službě, tak osoby, které vykonávají práci v organizaci bez nároku na odměnu. (Prouzová, 2015)

Na základě návrhu Koncepce rozvoje dobrovolnictví v České republice 2019-2025 je velmi důležité rozlišovat dobrovolnou činnost a dobrovolnickou činnost.

Dobrovolná činnost je vykonávána dobrovolníkem v nestátních neziskových organizacích, příspěvkových organizacích a organizačních složkách státu. Je možné do dobrovolné činnosti zařadit také neformální dobrovolnictví například v komunitě. Zatímco dobrovolnická činnost je dobrovolníkem vykonávána dobrovolně v dobrovolnických centrech a organizacích. Formální dobrovolnictví je upraveno zákonem 198/2002 Sb. o dobrovolnické službě a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů. Tímto zákonem se však řídí pouze organizace, které dostaly akreditaci Ministerstva vnitra České republiky na konkrétní program či projekt. Na základě tohoto zákona nesmí být dobrovolník mladší 15-ti let. (Hruška a kolektiv, 2018)

#### **2.4.5 Služby**

Do služeb jsou zařazeny především poradenství, přímá pomoc s projekty a žádostmi, vzdělávací programy. (Boukal, 2013, s. 36)

#### **2.4.6 Veřejná správa, veřejné rozpočty**

Z veřejné správy je možné získat prostředky pomocí dotace, grantu, popřípadě výběrového řízení. Pro získání těchto prostředků je nutné, aby nezisková organizace vypracovala projekt předmětu čerpání a v případě dotace a grantu vypracovala žádost. (Šedivý a Medlíková, 2012, s. 48) Jiní autoři jako Stejskal, Kuvíková a Mařáková (2012, s. 109) nebo Pelikánová (2018, s. 45) řadí tyto zdroje do potenciálních. Jedná se o příspěvky ze zdrojů Evropské unie, přímé dotace ze státního rozpočtu, nepřímé dotace ze státního rozpočtu a příspěvky územních samospráv.

Dle zákona 2018/2000 Sb. o rozpočtových pravidlech, ve znění pozdějších předpisů, mohou být poskytnuty dotace ze státního rozpočtu nestátním neziskovým organizacím, jejichž hlavní předmět činnosti je například poskytování zdravotních, kulturních a vzdělávacích služeb. Dotace, či finanční výpomoci mohou být na základě tohoto zákona poskytovány ústředními orgány státní správy, úřadem práce, Akademií věd, Grantovou agenturou nebo

organizační složkou státu, kterou určí zvláštní právní předpis. Důležité zde je, že na dotaci ze státního rozpočtu není právní nárok, ale o poskytnutí dotace na konkrétní projekt konkrétní neziskové organizace rozhoduje poskytovatel dotace na základě předložené žádosti. (MF, 2015)

Podmínky pro získání dotace ze státního rozpočtu jsou přesně definovány v dokumentu Zásad vlády pro poskytování dotací ze státního rozpočtu České republiky nestátním neziskovým organizacím ústředními orgány státní správy.

Dotace ze státního rozpočtu je poskytnuta ústředním orgánem, do jehož působnosti věcně náleží, na základě žádosti, která je tomuto orgánu předložena vždy s rozpočtem projektu. Dotace je poskytována do výše 70% celkových nákladů projektu, v ojedinělých případech může být však proplacena neziskovým organizacím do 100% celkových nákladů. Je zde přesně vymezeno na jaké účely smí být dotace využita a uznatelné náklady a další podmínky čerpání. (Vláda ČR, 2010)

Každoročně je vládou České republiky vydáno usnesení, které vymezuje hlavní oblasti státní dotační politiky k nestátním neziskovým organizacím. Tyto oblasti jsou rozděleny mezi jednotlivé dotační programy, které jsou dále financovány z rozpočtů ministerstev. (Boukal, 2013, s. 177)

Aktuálně pro rok 2020 jsou Ministerstvem pro místní rozvoj vyhlášeny výzvy v oblastech podpory a ochrany veřejného zájmu na úseku bezbariérového užívání staveb, metodické podpory poradenství v oblasti bydlení, udržitelného rozvoje regionu měst a obcí, udržitelného rozvoje cestovního ruchu na celostátní úrovni. (MMR, 2020)

Neziskové organizace taktéž mohou čerpat zdroje formou dotací z fondů Evropské unie. Pomocí těchto programů se mohou realizovat programy na ochranu životního prostředí, odpadové hospodářství a dopady klimatických změn, vzdělávání a výzkum, zaměstnanost, sociální začleňování a rovné příležitosti, víceúrovňovou spolupráci a přeshraniční spolupráci, kulturní dědictví, kam spadají památky, turistické trasy, revitalizace, muzea, festivaly a řemesla, Praha jako pól růstu ČR, která má svůj vlastní dotační program zaměřený na vědeckotechnické parky, boj proti chudobě, rovný přístup ke vzdělávání a sociální začleňování. Dále program pro společné nadnárodní projekty evropské územní spolupráce, zavádění inovací, energetickou účinnost, obnovitelné zdroje, řízení ochrany a kvality životního prostředí a ekologická řízení v dopravě, který se nazývá Interreg Central Europe, dále program Interreg Danube, který se zabývá integrací politiky ve vybraných oblastech v Po-

dunají a program Interreg Europe jehož cílem je výměna zkušeností, budování kapacit, výměna osvědčených postupů a praxí ke zlepšení regionálních a místních politik, který pokrývá celé území Evropské Unie se státy Švýcarsko a Švédsko. (MMR, 2016)

#### 2.4.7 Individuální dárcovství

Při individuálním dárcovství je velice důležitý aktivní přístup neziskové organizace, jelikož drobné dary jsou v neziskovém sektoru časté, nedají se však kvalitně plánovat, jsou příležitostné a zřídkakdy bývají významnou položkou rozpočtu organizace. (Stejskal, Kuvíková a Mařáková, 2012, s. 113) Naopak Boukal (2013, s. 78) uvádí, že pokud je o dárci dobře pečováno, jsou potenciálem vysokých příjmů organizace, a proto je budování a udržování vztahů s nimi prioritou individuálního fundraisingu. Velmi důležité je pro organizaci vzbudit v lidech pocit zájmu o jejich osobu ze strany organizace a vděk za poskytnuté dary. Pokud mají dárci pocit sounáležitosti s organizací, vzrůstá jejich zájem a tím i pravděpodobnost vyšších příjmů, ale také rozšiřují povědomost o organizaci mezi svými známými a přáteli a tedy potencionálními podporovateli.

Za individuální dárci jsou považováni jednotlivci, kteří z vlastních příjmů věnují neziskové organizaci dar. (Šedivý a Medlíková, 2012, s. 49). Dle Boukala (2013, s. 79) je velmi důležité si získat důvěru dárců, že dary, které poskytly ze svých osobních prostředků, budou dobře využity, proto je pro organizace nutné dodržovat principy otevřenosti, transparentnosti a efektivity. Otevřenost lze definovat jako rozhodnutí organizace zveřejnit informace o svém hospodaření i nad rámec, který je dán legislativou, jako je například zveřejnění výroční zprávy. Transparentností je myšleno zveřejnění způsobu využívání získaných darů, například transparentní bankovní účet, kde lze vidět vklady a výběry. Efektivitou se rozumí využití prostředků, tedy jistotě pro dárci, že organizace využívá prostředky efektivně, bez plýtvání.

Autorka Pelikánová (2018, s. 50 -51) uvádí ve své publikaci několik důvodů k dárcovství, jako je například podpora komunity, kde dárci žijí, či podnikají, aby zlepšili prostřední a vztahy, pro náboženské komunity a církve, to nazváno jako podpora specifických komunit. Dále je to podpora umění, vědy a možnost přispění na celospolečenský blahobyt, podpora zdraví, tradic a vlastního společenského statutu. Jako motivace individuálního dárcovství jsou uváděny:

- Ulitární motivace je pragmatická a podmíněna možným odpočtem daní, či uvedením jména dárci.

- Normativní motivace vychází z morálních hodnot a vnitřního přesvědčení dárce.
- Negativní ad hoc motivace znamená, že se dárce nechal přemluvit, neboť neuměl odmítnout žádajícího.
- Familiární motivace je založená na dobré zkušenosti s neziskovou organizací.

Dle Boukala (2013, s.88-108) se individuální dárcovství dále dělí na adresné formy a neadresné formy. Mezi adresné je řazena závěť a mecenášství, mezi ty neadresné potom veřejné sbírky, charitativní a benefiční akce, dražby, tomboly, prodeje předmětů, speciální formy dárcovství jako jsou dárcovské SMS a DMS.

V České republice není závěť veřejný dokument, je tedy nedostatek přesných dat, kolik lidí tento způsob dárcovství využívá, naproti od například Velké Británie, kde jsou závěti veřejně přístupným dokumentem. Dle odborníků je tento způsob dárcovství na vzestupu i v západoevropských zemích. Za největší problém v Česku se však nepovažuje neochota lidí darovat, ale to, že lidé závěť vůbec neseписují. Avšak od doby kdy vstoupil v platnost znění nového občanského zákoníku, který mimo jiné upravuje i závěti, zvyšuje se jejich počet. (Gregor, 2019)

Mecenášství je zvláštní formou individuálního dárcovství, především v oblasti kultury a veřejných aktivit. Mecenáši a sponzoři jsou zpravidla přímo zainteresováni na spolupráci s divadly. (Boukal, 2013, s. 90-91)

Veřejná sbírka je pořádaná pro předem neurčený okruh přispěvovatelů k získávání a shromáždění dobrovolných finančních prostředků pro předem stanovený veřejně prospěšný účel, charitativní nebo humanitární, rozvoj vzdělávání, tělovýchovy nebo sportu, zajištění ochrany kulturních památek, tradic a životního prostředí. Sbírkou lze konat několika způsoby a to peněžními příspěvky na předem vyhlášený zvláštní bankovní účet, sběracími listinami, pokladničkami, prodejem předmětů, kdy je příspěvek zahrnut v jejich ceně, prodejem vstupenek na veřejná, kulturní a sportovní vystoupení a jiné všeobecně přístupné akce, které jsou pořádány za účelem získání příspěvku, který je zahrnut v ceně vstupenky, dárcovskými textovými zprávami, složením hotovosti do pokladny, která je zřízena právníčkou osobou. Krajský úřad rozhoduje o konání sbírky i jiným způsobem, o který žádá právnická osoba. Podmínkou pro konání veřejné sbírky je osvědčení vydané příslušným krajským úřadem, popřípadě Ministerstvem vnitra. (MV, 2020)

Charitativní neboli benefiční akce jsou další možná forma sbírek pro neziskové organizace. Jsou zde zařazeny například prodejní výstavy, festivaly, hudební, výtvarné a divadelní pro-



gramy, aukce, sportovní akce, výlety, obědy a večeře, kdy jsou příspěvky pro organizace získávány prostřednictvím úhrady vstupného, ve kterém musí být vždy vyznačeno, jak velká částka z ceny je příspěvkem na sbírku. V tomto případě je důležité včas zahájit přípravu, zvolit vhodný termín a místo konání, volba vhodného programu, nepodcenit výdaje na pořádání takovéto akce a volba vhodné formy propagace. (Boukal, 2013, s. 98-99)

Dražba je považována za atraktivní formu individuálního fundraisingu. Je možné ji realizovat samostatně, nebo jako součást určité charitativní akce. Pro účely organizace je možné dražit předměty, které souvisí s činností organizace nebo mohou být draženy předměty, které mají uměleckou nebo jinou hodnotu, které byly k tomuto účelu organizaci darovány. Dražbou je značen prodej věcí, které se takto nabízejí ke koupi neurčitému množství subjektů a jsou prodány tomu, kdo se zavazuje splnit všechny podmínky stanovené dražbou a nabídne největší obnos. (Boukal, 2013, s. 101)

Tombola je definována na základě zákona 186/2016 Sb. o hazardních hrách, ve znění pozdějších předpisů jako hazardní hra, ve které se výhry rozdělují na základě slosování avšak pouze prodaných tiketů. Prodávat sázkové tikety a rozdělovat následně výhry lze jen v ten den na místě prodeje. Pokud je herní listina tomboly vyšší než částka 100 000 Kč, platí zde omezení, že cena výher nesmí být nižší než 40% a vyšší než 80% jistiny hry, což je součin počtu prodaných tiketů a jejich ceny prodeje a pravděpodobnost výhry nesmí být nižší než 1:200. Dále je v tomto případě povinné veřejné slosování tomboly za přítomnosti notáře. (Česko, 2016)

Sbírku lze taktéž provozovat formou předmětů, může se jednat o předměty vyrobené přímo neziskovou organizací, popřípadě předměty, které jsou vyrobeny pro neziskovou organizaci nebo předměty, které jsou darované organizaci formou sponzoringu. V tomto případě je vždy nutné, aby byl kupující seznámen s tím, jaká částka z koupě daného předmětu je určena pro danou sbírku. Prodej předmětů může mít podobu street fundraisingu, kdy jsou nabízeny v rámci sbírky přímo na ulici, prodej předmětů v průběhu charitativní akce, prodej přes vlastní e-shop, prodej charitativního zboží v komerčních e-shopech, nákup komerčního zboží, v jehož ceně je pevně daná částka, která je poskytnuta konkrétní neziskové organizaci. (Boukal, 2013, s. 103-104)

### 2.4.8 Firmy

Jako možný zdroj příjmů pro neziskové organizace jsou i dary od podniků. Tyto podniky se však mohou dělit na skupiny, kdy mají velmi dobře rozpracovanou strategii sponzoringu a naopak na podniky, které peníze neziskovému sektoru neposkytují. Menší neziskové organizace mají větší možnost získat podporu u místních středně velkých či menších firem, které mají vazbu na místní společnost. Klíčové při žádostech o prostředky bývá možnost oslovit osoby, které rozhodují. Často bývá u podniků jednodušší získat hmotný dar než dar finanční. Firmy také mohou projevit svou vstřícnost například poskytnutí výrazné slevy na své zboží. Podpora od podnikatelů může mít formu finančního daru z rozpočtu, sbírkou mezi zaměstnanci, odvodem z prodaného zboží, aukcí nebo matchingovým fondem, jehož zřízením podnik umožňuje svým zaměstnancům věnovat částku z jejich platu na veřejně prospěšné účely. Tyto prostředky jsou umístěny na separátní bankovní účet a podnik je za určené časové období způsobem, který je předem určen, znásobí. (Stejskal, Kuvíková, Maťáková, 2012, s. 112-113)

### 2.4.9 Nadace a nadační fondy

I když se jedná také o neziskové organizace, jsou samy významnými dárci neziskovým organizacím. Pro nadace a nadační fondy platí podobná pravidla jako pro jednání s úředníky, s tím rozdílem, že je významně nižší míra byrokracie. Základem pro získání prostředků z nadačních fondů je dobře připravený projekt, popřípadě žádost o grant. Rozhodnutí nadací a nadačních fondů bývá často skupinové, kdy za tyto organizace často rozhoduje správní rada nebo pověřená skupina expertů, jejichž rozhodnutí musí opět odsouhlasit správní rada. (Šedivý a Medlíková, 2012, s. 55)

### 2.4.10 Příjmy z vlastní činnosti

Mezi příjmy z vlastní činnosti jsou řazeny příjmy z prodeje vlastních produktů, tedy výrobků a služeb. I když jsou tyto příjmy řazeny do fundraisingu, řeší je marketing. Celá tato strategie je zaměřena na budování vztahu se zákazníky, kterými mohou být klienti organizace nebo dárci. (Šedivý a Medlíková, 2012, s. 56)

## **II. PRAKTICKÁ ČÁST**

### 3 NEZISKOVÉ ORGANIZACE V ČR

Satelitní účet neziskových organizací je doplněním a rozšířením národních účtů, v tomto případě jsou údaje za všechny neziskové organizace sjednoceny pouze v jednom účtu, který rozšiřuje sledování o ukazatele, které jsou charakteristické pro neziskové organizace, jako je například hodnota práce dobrovolníků. Český statistický úřad bude zveřejňovat tuto časovou řadu v říjnu tohoto roku.

Český statistický úřad sleduje v rozšířené verzi sledování o neziskových institucích o strukturální ukazatele, jako je počet zaměstnanců, počet subjektů, dobrovolníků a členů a jiné. Vzhledem k tomu, že na stránkách nejsou v tuto chvíli dostupné informace o počtu jednotlivých právních forem neziskových organizací na území ČR, byl kontaktován pracovník Českého statistického úřadu, který poskytl dané informace.

#### 3.1 Počet neziskových organizací v ČR

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Nadace</b>	477	487	493	532	541	536	549	551	557	561
<b>Nadační fondy</b>										
<b>Nadační fondy</b>	1280	1558	1400	1430	1514	1645	1763	1886	1993	2089
<b>Obecně prospěšné společnosti</b>										
<b>Obecně prospěšné společnosti</b>	2031	2208	2409	2685	3052	3027	2966	2903	2835	2747
<b>Sdružení</b>	72620	76126	79462	84430	0	0	0	0	0	0
<b>Spolek</b>	0	0	0	0	87381	90185	93684	96916	98935	101012

*Tab. 1 Přehled neziskových organizací v ČR (Zdroj: vlastní zpracování dle podkladů ČSÚ, 2020)*

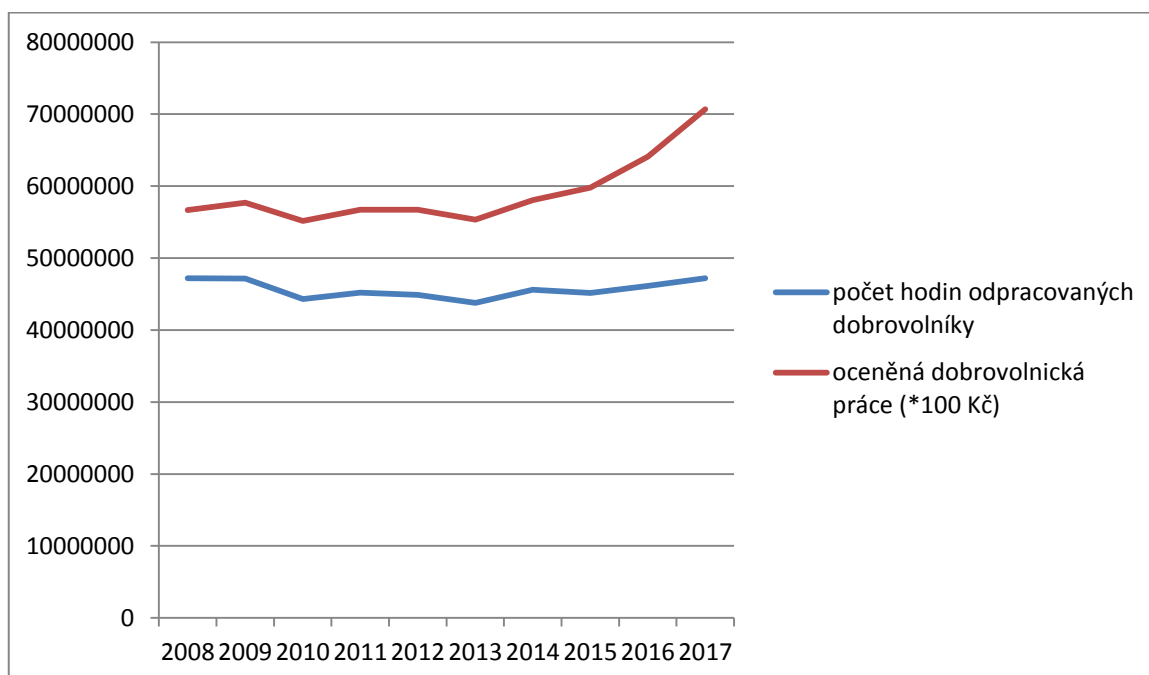
Z tabulky je viditelné, že počty neziskových organizací na území České republiky pomalým tempem neustále narůstají. Přelom nastal v roce 2014, kdy byl zrušen původní zákon o občanských sdruženích a nahradil ho zákon 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů a ten pojem občanské sdružení nezná a tento pojem byl nahrazen ustanovením spolku. Sdružení se automaticky transformovala na právní formu spolků, s rozdílem, že právní forma spolku musí být uvedena v názvu organizace. I přesto je tento typ právní

formy neziskové organizace nejvíce rozšířen v České republice a vznik nových spolků má stále stoupající tendenci.

### 3.2 Počet dobrovolníků v neziskových organizacích ČR

Dobrovolníci jsou žádaným zdrojem fundraisingu pro neziskové organizace.

Jako dobrovolníci jsou Českým statistickým úřadem považovány osoby, které nejsou v pracovním poměru k ekonomickému subjektu pro danou činnost, vykonávají tuto činnost bez peněžní, či jiné odměny ani dalšího právního nároku.



Obr. 1 Stav dobrovolnické práce na území ČR (Zdroj: vlastní zpracování dle ČSÚ, 2017)

Z grafu lze vyčíst, že v posledních 10 letech počty odpracovaných hodin dobrovolníky nemají příliš velkou tendenci růst ani se zde nenachází nepravidelné výkyvy. Ocenění dobrovolnické práce roste především v posledním roce, tento jev je způsoben tím, že Český statistický úřad zvolil novou metodu výpočtu takto oceněné práce dobrovolníků. Pro rok 2017 byla využita hodnota mediánu mezd ČR podle ISVP, která dosahovala 149,82 Kč/hod. (Český statistický úřad, 2017)

### 3.3 Dotazníkové šetření

Dotazník byl vytvořen přes internetovou online platformu survio.cz, která je určena pro tvorbu dotazníků a jejíž součástí jsou nástroje, které napomáhají k efektivnímu vyhodno-

cení dotazníkového šetření. V této platformě lze vyřadit nekorektně vyplněné dotazníky, popřípadě vyselektovat pouze potřebné data a odpovědi. Na základě toho je vždy pohlíženo na dotazník s celkovými výsledky a dále jsou vyselektovány pouze odpovědi, které se týkají zapsaných spolků, pokud to šetření vyžaduje.

Cílem dotazníkového šetření je analýza fundraisingu v nestátních neziskových organizacích na území České republiky. Zjištění, zda je fundraising jako činnost rozšířen u nestátních neziskových organizací a na jaké úrovni se této činnosti u jednotlivých typů právních forem se zaměřením především na oblast zapsaných spolků věnují, jaké jsou nejčastější využívané metody fundraisingu, zda se organizace věnují činnostem, které vedou k udržení dárců a jakým způsobem jsou dárci motivováni k další spolupráci s organizací. Neméně důležitým cílem je analýza, zda organizace, které se fundraisingu věnují, mají na základě této činnosti příjmy.

Celkově bylo pomocí emailových adres osloveno 1 118 nestátních neziskových organizací s žádostí o vyplnění online dotazníku. Pro potřeby dotazníkového šetření byla možnost vyplnění názvu organizace, nebo odevzdání vyplněného dotazníku s možností zcela anonymních odpovědí. Ze všech oslovených se dotazníkového šetření účastnilo 140 neziskových organizací z celého území ČR, což je 12,52% z celkového počtu oslovených. Na 21 žádostí bylo organizacemi odpověděno pouze formou emailové zprávy, že se fundraisingem nezabývají a tudíž neshledávají možné daný dotazník vyplnit.

### **3.4 Organizace**

Na začátku dotazníkového šetření byla možnost vyplnit název organizace, v případě, že organizace nesouhlasí s uvedením těchto údajů, odeslala vyplněný dotazník anonymně. Tuto možnost využilo 44 oslovených neziskových organizací. Cílem této otázky bylo zjistit charakter organizace nebo odvětví, kterým se organizace zabývají, zda nejsou zaměřeny všechny pouze na jeden nebo několik málo činností, což by výsledky mohlo zkreslovat. Z výsledků je viditelné, že organizace, které daný dotazník vyplnily, se zabývají různorodými činnostmi. Nejčastější zaměření organizací bylo charitativní, ale ve výsledcích jsou zahrnuty i organizace, které se zabývají například mushingem, chovatelstvím, péčí o duševní zdraví, železniční dopravou a jiné.

### 3.5 Sídlo organizace

Dalším krokem v dotazníku bylo uvedení sídla organizace s možností výběru jednotlivých krajů na území České republiky. Z výsledku dotazníků je viditelné, že respondenti, kteří se účastnili dotazníkového šetření, mají zastoupení ve všech krajích České republiky. Z celkového počtu účastníků dotazníkového šetření bylo největší zastoupení z hlavního města Prahy, kde bylo celkem 55 responzí, což je 39,3%, tento vysoký podíl je způsoben i tím, že některé spolky působí na větším území, ale sídlo spolku mají v hlavním městě.

V tabulce jsou uvedeny údaje pro všechny právní formy neziskových organizací, v dalším sloupci jsou vyselektovány pouze počty responzí zapsaných spolků.

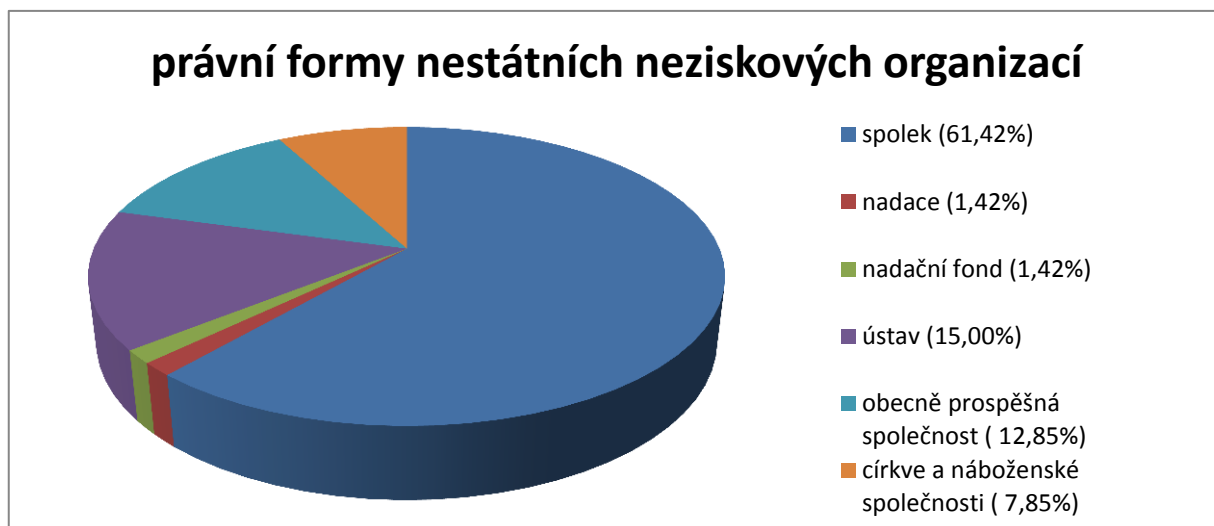
Kraj	Počet responzí	Počet responzí – spolky
Hlavní město Praha	55	35
Pardubický kraj	10	4
Plzeňský kraj	3	3
Středočeský kraj	11	6
Ústecký kraj	4	1
Zlínský kraj	4	1
Jihočeský kraj	3	1
Jihomoravský kraj	13	9
Karlovarský kraj	1	1
Kraj Vysočina	6	4
Královehradecký kraj	5	1
Liberecký kraj	2	1
Moravskoslezský kraj	14	10
Olomoucký kraj	9	8

*Tab. 2 Přehled respondentů dotazníkového šetření (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledku dotazníkového šetření)*

Při zaměření dotazníkového šetření pouze na právní formu zapsaných spolků, největší množství responzí je taktéž z hlavního města Prahy.

### 3.6 Právní forma

V následujícím grafu je znázorněn poměr respondentů z hlediska rozčlenění na právní formy nestátních neziskových organizací.



*Obr. 2 Právní formy nestátních neziskových organizací (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledků dotazníkového šetření)*

Největší zastoupení má v šetření právní forma spolků, což odpovídá skutečnému stavu na území České republiky.

### 3.7 Fundraising

Na dotaz zda v organizaci znají pojem fundraising odpovědělo kladně 95,7% respondentů. Organizace v počtu 2,9% uvedli jako svou odpověď, že již tento pojem slyšeli, ale neví, co znamená a pouze 1,4% respondentů uvedlo, že tento pojem neznají. Z čehož lze usuzovat, že velké množství neziskových organizací již má o této činnosti podvědomí, i když se tomu aktivně nevěnují, na což navazuje další otázka. Z celkového počtu 140 respondentů se 72,9% organizací aktivně fundraisingu věnuje. Ze zbylých dotázaných respondentů 25% uvedlo, že se této činnosti nevěnují. Pokud by bylo přihlíženo k dalším emailovým odpovědím, ve kterých bylo uvedeno, že se fundraisingu nevěnují a tedy nebudou vyplňovat daný dotazník, velmi to zkresluje výsledky těchto odpovědí. Se zaměřením na tuto konkrétní otázku by to znamenalo nárůst na 56 organizací, ale jelikož by byly výsledky ostatních otázek nerelevantní, nebudou tyto odpovědi do šetření nadále zařazeny.



Pokud tyto otázky vyselektujeme pouze na právní formu spolků, z 96,5% dotázaní pojem fundraising znají, což je 83 dotázaných organizací a z těchto 83 dotázaných spolků se fundraisingu aktivně věnuje pouze 73,5%.

### 3.8 Fundraiser

Další otázka v dotazníkovém šetření byla zaměřena na to, zda je v organizaci určena osoba, která se fundraisingem zabývá. Jelikož se tato otázka týká pouze organizací, které se fundraisingem aktivně zabývají, bylo vyselektováno pouze 102 organizací. Z toho 49% organizací uvedlo, že mají přímo osobu, která se zabývá interním fundraisingem, 8,8% organizací uvedlo, že v organizaci nemají nikoho, kdo by se touto problematikou zabýval, ve 30,4% organizací, nevykonává tuto činnost pouze jeden člověk, ale zaměřují se na ni všichni členové organizace jako celek. V dalších organizacích se tomu věnují především členové orgánů organizace jako prezident, ředitel, správní rada, popřípadě mají určenou osobu, která se o to primárně zajímá, ale podílejí se na tom částečně i ostatní členové. Pouze jedna organizace uvedla, že spolupracují s externím fundraiserem.

Mezi organizacemi, které se fundraisingem nezabývají, jsou především menší neziskovky, které nemají zaměstnance a tuto činnost vykonávají samotní členové.

Při selekci výsledků pro spolky bylo zjištěno, že ze spolků, které fundraisingem aktivně zabývají má celkem 35,3 % spolků určenou přímo osobu, která se fundraisingem zabývá, ve 23,5% nemají interního fundraisera, ale zaměřují se na tuto činnost všichni členové organizace. A pouze v jednom případě má organizace najatého externího fundraisera.

#### 3.8.1 Klady a zápory fundraisera

Nevýhodou pro společnosti, kde mají na pozici fundraisera pouze jednoho člověka znamená, že pokud tento člověk ze společnosti odejde, může s ním odejít i značná část podporovatelů, kteří spolupracují s fundraiserem jako s osobou, které věří a nemají další vztahy k organizaci. Při odchodu fundraisera k jiné organizaci může tato osoba přesvědčit dárce, aby i oni začali sponzorovat organizaci, ve které má místo.

Organizace musí fundraiserovi maximálně důvěřovat, že všechny příjmy, které pro organizaci získá, také odevzdá a že bude jednat s dárci vždy eticky a čestně a nebude tak špinit dobré jméno organizace.

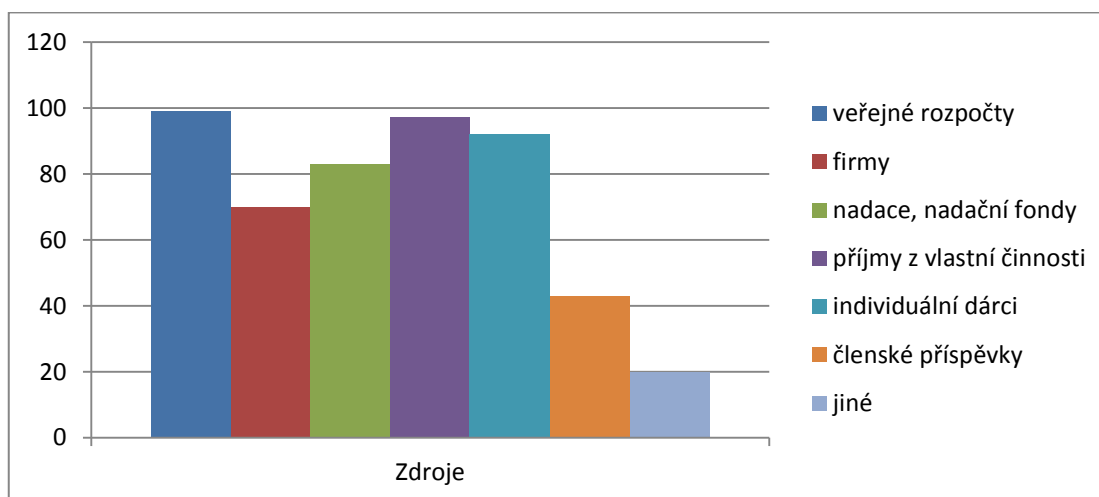
Výhodou pouze jedné pozice fundraisera může být pro společnost fakt, že podporovatelé jsou již na něj zvyklí a důvěřují mu, proto spolupracují s organizací. Ve všech vztazích vystupuje tato osoba, a proto je i známá mezi veřejností a může tak oslovit větší množství lidí.

Při situaci, kdy činnost fundraisingu zastává větší množství lidí, mohou nastávat problémy při komunikaci s dárci, kdy každý fundraiser může mít rozdílné požadavky, či naopak nemůže nabídnout dárci to, na co je od jiného zvyklý.

Výhodami hromadného interního fundraisingu jsou menší možnosti zneužití získaných zdrojů pro jednotlivce, větší tým lidí při přípravě náročnějších akcí a projektů, který mezi sebou spolupracuje. Výhodou pracovat v týmu, který se věnuje činnosti jako celek, je vzájemné sebevzdělávání v této oblasti, v případě příchodu nového člena do organizace rychlejší a důkladnější zaučení v této oblasti.

### 3.9 Zdroje

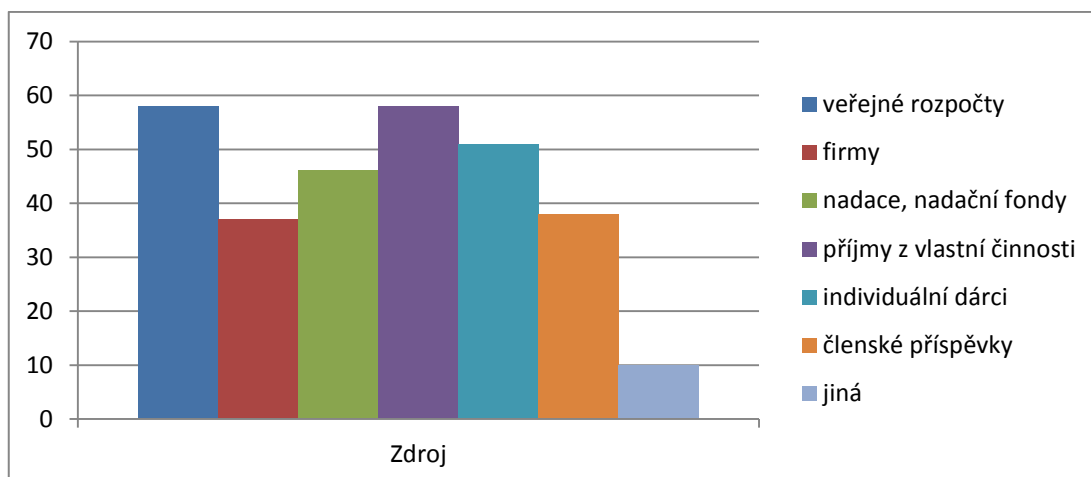
V následujícím šetření bylo k výběru více možností, odkud neziskové organizace čerpají zdroje. Z níže uvedeného grafu lze vyčíst, že procentuálně nejvíce organizací čerpá zdroje z veřejných rozpočtů, příjmů z vlastní činnosti a od individuálních dárců.



*Obr. 3 Zdroje nestátních neziskových organizací (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledku dotazníkového šetření)*

Při odpovědi byla jiná možnost dopsat konkrétní zdroje, mezi kterými jsou uvedeny například příjmy z reklamy, poskytování služeb v oblasti IT, příspěvky od Úřadu práce ČR, prodej charitativních předmětů, benefiční akce, veřejné sbírky a crowdfunding, rozpočet dotovaný z vlastních zdrojů zakladatele, soukromé financování funkcionáři.

Pokud je šetření zaměřeno přímo na oblast právních forem zapsaných spolků, jsou výsledky nepatrně zkreslené, největším rozdílem proti sjednocenému šetření všech právních forem jsou na stejné úrovni počty organizací, které získávají příjmy z veřejných rozpočtů a z vlastní činnosti. Velký podíl příjmů pro spolky jsou individuální dárci a nadační fondy. Zhruba stejně důležitým zdrojem jako firmy jsou pak členské příspěvky.



Obr. 4 Zdroje spolků (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledku dotazníkového šetření)

### 3.9.1 Klady a zápory jednotlivých zdrojů fundraisingu

Výhodou pro organizace je vyšší míra zdrojů, získávaných z veřejných rozpočtů, jelikož zde je nejmenší riziko toho, že tyto instituce přestanou organizace podporovat.

Výhodou pro organizaci je pokud se podílí na její činnosti i obec, ve které organizace sídlí, spolupřidává akce, přispívá k činnosti a dalšímu rozvoji organizace i obce.

Naopak největší riziko pro organizace nastává, pokud ztratí významného dárce z řad individuálních dárců, nebo firem, jelikož tyto příjmy tvoří dle dotazníkového šetření zdroje u velkého podílu organizací.

Stabilním příjmem pro organizace jsou příjmy z členských příspěvků, které pokud rapidně neklesne jejich počet, přináší organizaci stálý a bezpečný příjem.

### 3.10 Individuální dárcovství

Do šetření v oblasti individuálního dárcovství byly zařazeny i organizace, které se aktivně fundraisingu nevěnují, avšak i přesto využívají zdrojů individuálního dárcovství. V oblasti individuálního dárcovství bylo umožněno opětovně uvést několik odpovědí, jelikož většina

organizací čerpá vždy z několika zdrojů. Z celkového počtu dotázaných 21,8% respondentů uvedlo, že individuálního dárcce organizace nemá. Největší podíl z organizací čerpá z daru mecenášů 51,1%, dále z prodeje 38,3%, veřejných sbírek 34,6%, charitativních a benefičních akcí 30,8%, dárcovských kampaní 25,6%, tomboly 12%, dražby 5,3%, dary z pozůstalosti a závěti 5,3%. Opět zde byla volba k dopsání dalších konkrétních zdrojů dané organizace, ze kterých čerpá 11,3% respondentů. Mezi tyto odpovědi byly zařazeny vlastní dary z řad členů a příznivců, anonymní dárci, příspěvky z akcí, dobrovolné vstupné a dobrovolné příspěvky od rodičů členů, tříkrálová sbírka, příspěvky přes společnost [darujeme.cz](http://darujeme.cz).

Při vyhodnocení konkrétních odpovědí můžeme konstatovat, že se všechny společnosti včetně právních forem zapsaných spolků, věnují vícezdrojovému financování organizace.

### 3.10.1 Klady a zápory individuálního dárcovství

Nevýhodou u většiny zdrojů individuálního dárcovství je to, že se ve spoustě případů nedá přesně odhadnout jejich výše. Při pořádání akcí je zde mnoho rizikových vlivů, které mohou ovlivnit průběh akce nebo projektu, například nepřízeň počasí, program akce nepřiláká tolik návštěvníků, kolik organizátor předpokládal a organizace potom nemá dost zdrojů, se kterými počítala.

Nevýhodou je špatně zvolená doba pořádání akce, pokud si organizace stanoví termín akce v době, kdy má většina návštěvníků před vyplacením vlastních příjmů, je jasné, že nebude přispívat velkým obnosem. Pokud je dobře zvolená doba konání akce a většina návštěvníků má právě po vyplacení vlastních příjmů, je možné, že se za této situace aktuálního bohatství rozhodnou darovat výrazněji větší sumu.

Kladnou stránku přináší individuální dárcovství pro organizace, které mají své stálé podporovatele, kteří sdílí zájem na činnosti organizace a podporují ji pravidelně. Dalším kladem v této oblasti je možnost oslovení nových dárců přímo na dané akci, či projektu a navázání tak nové spolupráce, která se může stát stálým příjmem organizace.

Nevýhodou u zdrojů z individuálního dárcovství je fakt, že pokud nám dárcce pouze přislíbí finanční nebo jiný dar, nemůže s ním organizace počítat do chvíle, než ho budeme mít fyzicky v ruce, popřípadě bezhotovostně převeden na účet.

### 3.11 Zdroje z veřejných rozpočtů

Z celkového počtu respondentů se 88% procent aktivně zabývá možnostmi získávání zdrojů z veřejných rozpočtů a dotací. O tuto možnost se nezajímá 9% dotázaných, avšak v minulosti tuto možnost příjmů využili a nakonec 3% dotázaných organizací tuto možnost nikdy nevyužila. Z celkového počtu jsou s kladnými odpověďmi organizace, které se fundraisingem aktivně zabývají.

Se zaměřením dotazníkového šetření pouze na spolky se o zdroje z veřejných rozpočtů zajímá 84,7% dotázaných, 12,9% spolků se o tyto zdroje ve své organizaci nezajímá a 2,4% tyto zdroje nikdy nevyužilo. Spolky, které nikdy nevyužily dotace, jsou z větší části s počtem do 10 členů. V tomto případě se 6 ze 13 spolků, které tyto zdroje nevyužívají, fundraisingem nezabývá.

#### 3.11.1 Klady a zápory příjmů z veřejných rozpočtů

Výhodou zdrojů z veřejných rozpočtů je jejich jistota. Často i mnohem vyšší poskytovaná částka než od individuálních dárců, či firem. Pokud je organizaci dotace schválena, může s těmito penězi již počítat, i když jí ještě nebyla vyplacena.

Kladnou stránkou pro organizaci je spolupráce s územním samosprávným celkem, který přispívá pravidelně na činnost organizace.

Nevýhodou čerpání těchto zdrojů může být velká míra potřebné dokumentace k jejich získání. Peníze jsou vždy určeny pouze na jeden účel, také u některých projektů udržitelnost stavu a činnosti, na který organizace čerpala dotaci či grant.

Výhodou pro organizaci je situace, kdy potenciální dárci vidí, že tento projekt je financován z veřejných zdrojů, způsobuje to větší důvěru mezi jednotlivci i podniky.

### 3.12 Stálí dárci

Z celkového počtu organizací bylo celkem 65% kladných odpovědí. Stálého dárce nemá 32,14% organizací a necelé 3% uvedli, že na danou otázku neznají odpověď.

Z těchto výsledků je zřejmé, že více než polovina potenciálních dárců u organizace zůstane, a pokud je dárce spokojen s činností organizace, přispívá na její činnost pravidelně.

### 3.12.1 Klady a zápory stálých dárců pro organizaci

Výhodou stálého dárcce je pro organizaci fakt, že člověk již dobře zná její činnost a je s ní spokojen a organizace může spoléhat na jeho příjmy a dokáže odhadnout jejich velikost. V případě stálého dárcovství je běžné, že dárcce sám sleduje chod organizace, a má tendenci se podílet, i když ho o to organizace zrovna nepožádala. Pokud má organizace stálého dárcce, je to také znamením toho, že fundraising velmi dobře funguje.

Výhodou pro organizaci je fakt, že ví, jak tyto dárcce motivovat k další spolupráci.

Zápornou stránkou je situace, kdy dárcce zůstává v organizaci jen kvůli další určité osobě. V tomto případě je musí organizace počítat s tím, že pokud daná osoba organizaci opustí je pravděpodobné, že donátor ukončí svou činnost.

Velké problémy organizaci může způsobit náhlý konec podpory ze strany stálého dárcce, pokud počítala s těmito zdroji i do budoucna.

## 3.13 Preference zdrojů získávaných fundraisingem

V další části dotazníkového šetření bylo určeno zdroje, jaké organizace preferují. Organizace mohly v rámci preferencí určit i více zdrojů. V této oblasti byly nejvíce preferovány finanční zdroje poskytované bezhotovostní platbou. Tuto možnost preferuje 60,7% respondentů. Jen s malým rozdílem jsou pak na stejné úrovni práce, finanční hotovost a věcné dary. V dalších možnostech, které respondenti uvedli, se nachází expertní práce a konzultace, dotace, granty, protislužby, sleva, potřebný materiál. Uvedeno bylo i několik odpovědí, že organizace nepreferuje žádný ze zdrojů a vítá každou pomoc.

Z výsledků lze zhodnotit, že pro nestátní neziskové organizace je významným a požadovaným zdrojem fundraisingu práce dobrovolníků.

### 3.13.1 Klady a zápory

Výhodou bezkontaktní platby je pro příjemce přehled dárců a poskytnutých finančních zdrojů, v současné době je zde i nejmenší riziko zneužití poskytnutých prostředků, což může dávat podporovatelům větší pocit důvěry.

Nevýhodou v případě věcných darů může být pro organizaci jejich nepotřebnost a nevyužití.

Nevýhodou při práci dobrovolníků může být jejich nespolehlivost a nestálost. Často také nelze odhadnout jejich počet před plánovaným projektem a je tedy velmi těžké odhadnout náklady s tím spojené.

Naopak výhodou je pro organizaci pokud má již stálý okruh dobrovolníků, kteří znají činnosti a chod organizace a mají již v dané práci praxi.

Nevýhodou anonymních darů v hotovosti je velké riziko jejich zneužití, proto je pro organizaci důležité vždy poskytnou dárci možnost volby při poskytování peněžitých darů.

### **3.14 Rozvoj fundraisingu**

V oblasti rozvoje fundraisingu ve společnosti se 44,3% respondentů vyjádřilo záporně. Často zmiňovaným důvodem byl nedostatek prostředků organizace pro další vzdělávání, nedostatek času, někteří se rozvoji fundraisingu věnují jen příležitostně.

Z kladných odpovědí bylo nejčastějším typem dalšího rozvoje školení, konzultace s odborníky, spolupráce s ostatními spolky, mentoring, práce na strategii fundraisingu ve společnosti, popřípadě uvedli, že se v dané organizaci fundraisingu nevěnují, ale tuto činnost již mají v plánu na další období.

Na toto téma navazovala otázka, zda by organizace měli zájem o tento rozvoj. Z celkového počtu účastníků dotazníkového šetření 56,4% organizací uvedlo, že by o další rozvoj měli zájem v případě, že by tato služba byla zdarma. Zájem o rozvoj této činnosti neprojevalo z celkového počtu 22,9% respondentů ani v případě nulových nákladů pro organizaci.

Některé organizace jako důvod dalšího rozvoje uvádí, že již spolupracují se školiteli a proto se nevyplatí investovat do této činnosti. Z celkového počtu se 4 organizace vyjádřily, že by měli zájem do fundraisingu investovat částku 10 000 Kč. Další částky, které jsou organizace ochotny investovat do dalšího rozvoje, jsou především v řádu tisíců. Ve všech případech se jedná o organizace s větším počtem členů, kteří již mají obsazenu pozici fundraisera.

#### **3.14.1 Klady a zápory rozvoje vzdělávání**

Klady jsou samozřejmě zvýšení profesionality v této oblasti, vytvoření nových postupů, sledování novinek a aktualit, seznámení se s okruhem lidí, kteří se věnují stejné činnosti, což může napomáhat ke zdokonalení komunikace mezi samotnými organizacemi.

Nevýhodou pro menší organizace, které nemají zaměstnance, je situace, že školí v podstatě osobu, i když je na pozici dobrovolníka, který tuto funkci vykonává. Pro menší organizace jsou tyto náklady vysoké a musí podstoupit riziko, že dobrovolník není vázán žádnou smlouvou, že tuto funkci bude vykonávat.

### 3.15 Projekty

Jednou z otázek v dotazníkovém šetření také bylo, zda se organizace věnují pravidelně projektům pro získání prostředků pro organizaci a jakým. Z celkového počtu dotázaných respondentů se 43,6% vyjádřilo, že žádné takové projekty ani akce nepořádá. V opačném případě byly jako nejčastější projekty uvedeny workshopy, benefiční akce a festivaly, dále pak koncerty, plesy, aukce, tříkrálová sbírka, cílené kampaně, burzy oblečení, aktivity pro seniory, schůzky s dárci. Jako konkrétní projekty byly jmenovány například Novoroční čtyřlístek, který má více než desetiletou tradici, Yellow Ribbon Run, nebo projekt [www.dejtenamkosem.cz](http://www.dejtenamkosem.cz).

### 3.16 Shrnutí dotazníkového šetření

Z dotazníkového šetření je viditelné, že pojem o činnosti fundraisingu je mezi organizacemi známý. Velké množství organizací i zapsaných spolků se touto problematikou zabývá a má přímo určeného interního fundraisera. Naopak externí fundraising není v této oblasti využíván, tento typ fundraisingu se objevuje pouze u jednoho respondenta.

Nejvíce zastoupenou skupinou v dotazníkovém šetření byla právní forma zapsaných spolků, kterých byla více než polovina respondentů.

Všechny organizace využívají metody vícezdrojového financování, kdy mezi vysoce preferované metody fundraisingu patří zdroje z veřejných rozpočtů a příjmy z vlastní činnosti. V oblasti právní formy zapsaných spolků jsou využívány více zdroje z vlastní činnosti, než zdroje od individuálních dárců, ty jsou naopak vyšší u obecně prospěšných společností.

Zájem o rozvoj fundraisingu je velký v případě, že se na něm nebude muset organizace podílet, jelikož menší organizace, které se touto tematikou nezabývají, nemají dostatek volných finančních prostředků, které by mohly vyčlenit na další rozvoj. Problém menších organizací je často i v tom, že lidé, kteří se o tuto činnost v organizaci zajímají, jsou z velké části pouze dobrovolníci a vykonávají tuto funkci ve svém volném čase, proto je



pro ně v mnoha případech nereálné trávit čas ještě jinde. Větší organizace naopak projevily zájem i v případě, že by do dalšího rozvoje musely investovat.

## 4 ANALÝZA VYBRANÝCH SPOLKŮ

Pro analýzu kladů a záporů fundraisingu jsou porovnávány 2 zapsané spolky, kdy jeden je zaměřen na rybaření, druhý spolek na rozvoj westernových aktivit na Moravě. Co se týká počtu členů, jsou oba spolky velikostně srovnatelné. Ani jeden spolek nemá ve vlastnictví areál, který využívají ke své činnosti. Oba spolky se zaměřují na rozvoj určitých aktivit, které jsou spojeny s přírodou a životním prostředím.

Tyto dva spolky byly vybrány ke srovnání především proto, že jeden ze spolků se aktivně věnuje fundraisingovým aktivitám, ročně pořádá několik akcí, aktivně shání sponzory a dárce pro rozvoj aktivit a areálu. V rybářském spolku se naopak fundraisingu nikdo ze členů aktivně nevěnuje.

### 4.1 Spolek sportovních rybářů Bělotín

Spolek sportovních rybářů Bělotín se nachází na území stejnojmenné obce.

Obec Bělotín se nachází v nejužším místě Moravské brány. První písemné zmínky o této obci spadají do roku 1201. Obec je známá také díky Evropskému rozvodí v Bělotíně. Do dnešních dní je v obci poznat typická německá architektura a vliv německého hospodářství. Na území celé obce je možné vidět typické stavení s přiléhajícími polnostmi. V současné době má obec Bělotín několik místních částí a to Bělotín, Kunčice, Lučice a Nejdek. (Bělotín, 2020)

Obec Bělotín se rozprostírá na celkové ploše 3 338,3 ha a spadá pod obec s rozšířenou působností Hranice. Na obecním úřadě v Bělotíně působí matrika. Stavební úřad, finanční úřad a Úřad práce se nachází v několika kilometrech vzdálené obci s rozšířenou působností. V obci se nachází zdravotní zařízení, mateřská a základní škola, sportovní zařízení, jako je například tenisové či fotbalové hřiště.

V roce 2019 sčítala obec Bělotín 1838 obyvatel, což se od roku 2000 navýšilo o necelých 200 občanů. (Český statistický úřad, 2020)

Spolek sportovních rybářů Bělotín byl založen v roce 1996 za účelem spolčování občanů k vykonávání rybářského práva a rybníkářství dle platných právních předpisů, ochrana a chov ryb na pronajatých rybnících, podíl na ochraně přírody, životního prostředí včetně ochrany vodních živočichů a čistotě vod, poskytnutí příležitosti lovu ryb občanům, mládeži

a dětem, kteří nejsou organizováni ve svazích a rybářských organizacích. (Spolek sportovních rybářů Běloutín, 2016)

Spolek působí v areálu, který je převážně na soukromých, či obecních pozemcích. Jedná se o vzájemně propojenou soustavu 4 rybníků, neboli místními nazývaných lagun, které jsou v katastrálním území obce Běloutín, avšak nacházejí se v odlehlé části obce obklopeny polnostmi a lesy. Dva z těchto rybníků jsou rybáři udržované jako chovné, kde si každoročně vysadí nový chov ryb, které potom při výlovu přesouvají do rybníků lovných, na které si členové spolku mohou dobrovolně koupit povolenku.

#### **4.1.1 Činnost**

V rámci svého poslání má spolek ve stanovách vytyčenou činnost. Úkolem spolku je plnit řádně stanovené hospodářské plány a usilovat o zvelebení rybníkářství, provoz rybníků a rybochovných zařízení, zabezpečení ochrany a životního prostředí, rybářství na rybnících a vodních plochách, ochrana ryb a vodních živočichů před nepříznivými vlivy a škodlivými zásahy lidí, funkce rybářské a vodní stráže, v souladu s právními předpisy provozování jiné hospodářské a obchodní činnosti, která navazuje na poslání a zaměření spolku, umožnění výkonu rybolovu pro své členy a ostatní zájemce, kteří splňují základní vědomosti o odborných znalostech a rybářské legislativě, rozvoj zájmu o rybářství, pořádání soutěží a závodů v lovu ryb. (Spolek sportovních rybářů Běloutín, 2016)

#### **4.1.2 Organizace spolku**

Spolek sportovních rybářů Běloutín má dle platných stanov zřízeny orgány spolku a těmi jsou členská schůze, výbor a revizní komise.

Členská schůze je nejvyšším orgánem spolku, svolávána výborem, řízena předsedou nebo pověřeným členem výboru. Svolána je zpravidla jednou ročně, avšak může být svolána i častěji pokud je potřeba. Usnášeníschopná je v případě, že je přítomna nadpoloviční většina členů spolku. Pokud je členská schůze opakovaná, je usnášeníschopná i v případě účasti menší. Dále členská schůze rozhoduje o výkonech rybářského práva, hospodaření spolku a nakládání s majetkem spolku a jeho ochraně, o smlouvách, které vyplývají ze zájmové rybářské činnosti, schvalování výše členských příspěvků, přijetí a změnách stanov, o zániku a majetkovém vypořádání spolku. Jednou ročně je svolána výroční členská schůze, na které jsou projednávány uzávěrka za příslušný rok, výroční zpráva výbory a zpráva revizní komise, projednává a schvaluje plán hospodářské činnosti, finanční rozpočet, návrh společné

činnosti, návrh činnosti v novém volebním období a volbu tříčlenné revizní komise a tříčlenného výboru. Volební období je stanoveno na 5 let. Výroční schůze je taktéž usnášitelná při nadpoloviční účasti členů. (Spolek sportovních rybářů Bělotín, 2016)

Výbor je statutárním orgánem a výkonným orgánem spolku tvořen ze třech členů a to předseda, místopředseda a jednatel. Schůze výboru je svolávána předsedou minimálně jednou za 3 měsíce, pokud je mimořádná potřeba, může být svolán i častěji. Výbor odpovídá za veškerou činnost spolku a řídí ji v období mezi členskými schůzemi. Své zprávy o činnosti předkládá na výroční schůzi, navrhuje ocenění členů a funkcionářů, rozhoduje o odměnách a způsobu plateb za fyzickou práci členů. (Spolek sportovních rybářů Bělotín, 2016)

Revizní komisi volí členská schůze a platí, že člen revizní komise nesmí být zároveň členem výboru. Komise dohlíží, zda jsou řádně vedeny všechny záležitosti spolku, zda je činnost spolku v souladu s jeho stanovami a právními předpisy. (Spolek sportovních rybářů Bělotín, 2016)

#### 4.1.3 Členství

Členem spolku se může stát jak fyzická, tak i právnická osoba, která má trvalý, či dlouhodobý pobyt na území České republiky. U fyzických osob je požadován věk minimálně 18 let. Do spolku může být přijata i fyzická osoba s trvalým, či dlouhodobým pobytem na území České republiky ve věku 8 – 18 let jako nezletilý člen spolku. Nezletilým členům nabývá členství až po splnění podmínky ročního působení a vzdělávání se pod odborným dohledem některého zletilého člena spolku, popřípadě prokázáním potřebných znalostí. Výbor spolku může rozhodnout o čestném členství za mimořádné zásluhy pro spolek. Členové spolku mohou být organizováni i v jiných organizacích, spolcích, nebo v Českém či Moravském rybářském svazu. O získání členství rozhoduje výbor na základě písemné přihlášky. Členství je podmíněno přijetím přihlášky výborem a zaplacením členského příspěvku. V době čekání k přijetí je zájemce povinen získat odborné znalosti v oblastech ekologie, biologie ryb a rybářské legislativy. Pokud je čekatel odmítnut, může se odvolat ke členské schůzi, která rozhoduje s konečnou platností o přijetí nebo odmítnutí. (Spolek sportovních rybářů Bělotín, 2016)

#### 4.1.4 Areál a jeho údržba

V areálu, který má spolek pronajatý převážně od soukromníka s náklady na pronájem, které činí 10 000 Kč ročně, se nachází dva chovné a dva lovné rybníky, dále přístřešek s posezením a udírnou a buňka, kde je připojena elektřina, která je nezbytná při pořádání závodů a zajištění občerstvení pro veřejnost.

O areál se starají v rámci dobrovolnictví samotní členové spolku. Každý člen má vyhrazenou část areálu, ve které musí udržovat pořádek, sekat trávu, dodržovat průchodnost kolem rybníků. V období zimy mají opět členové spolku rozepsané tzv. ledové služby, kdy chodí kontrolovat a v případě nutnosti prosekat ledové plochy.

Každoročně jsou v rámci celého spolku pořádány minimálně dvě brigády spojené s výlovou rybníků a přemístění ryb z chovných rybníků do lovných a vysazení nových chovů.

#### 4.1.5 Akce pořádané spolkem

Spolek v průběhu kalendářního roku pořádá celkem dvě akce pro veřejnost.

Zpravidla první víkend v únoru je spolkem pořádaný rybářský ples v místním kulturním domě. V rámci plesu jsou vybírány poplatky na vstupném, probíhá prodej občerstvení a tomboly. Na přípravě plesu se podílí samotní členové spolku. V rámci členské schůze si rozdělí úkoly na zajištění akce. Do fundraisingových aktivit se zde mohou začlenit dobrovolníci z řad rodinných příslušníků členů. O oslovení dárců a sponzorů pro věcné dary do tomboly se starají všichni členové spolku a také při práci na přípravě kulturního domu a jeho následném úklidu.

V období zpravidla prvních týdnů v měsíci květnu jsou pořádány rybářské závody. Účastníci mohou být jak dospělí, tak děti v jejich doprovodu. Každý účastník zaplatí při podání startovné v hodnotě 200 Kč, má vlastní vybavení a vylosuje si místo k rybaření. Na rybaření je vždy určen časový úsek. Konečný výsledek je určen součtem délek úlovků. V průběhu závodu probíhá v areálu prodej občerstvení a pro diváky i účastníky je připravena tombola. Do fundraisingových aktivit zde řadíme prodej lístků, který probíhá v průběhu závodu dobrovolníky a po jeho ukončení je losování o hmotné výhry, které poskytl spolek sponzoři a dárci zpravidla z řad členů spolku.

#### 4.1.6 Chov ryb

Jelikož spolek nemá vysoké příjmy, jsou ryby určené k odlovu chované přímo v areálu spolku v tzv. chovných rybnících. Každoročně je nakoupena násada, ze které si členové vychovávají ryby, které jsou následně umístěny k odlovu a za cenu povolenky mají každoročně určen počet ryb, které si mohou ponechat. Část odlovu je potom určena k výlovu při pořádání akcí.

#### 4.1.7 Rybaření

K získání povolenky k odlovu ryb je nutno splnění podmínek dle platných stanov spolku. V současné době jsou stanoveny podmínky v termínu uhrazený členský příspěvek, platný rybářský lístek, splněná pracovní povinnost člena z minulého období, včasné odevzdání vyplněného záznamu o docházce k vodě a úlovcích. (Spolek sportovních rybářů Běloutín, 2016)

Povolenky k rybaření jsou vydávány na období jednoho kalendářního roku a cena jedné povolenky je 1000 Kč. Lovná sezóna v tomto areálu začíná zpravidla po první sobotě v květnu, kdy jsou spolkem pořádány rybářské závody pro veřejnost a končí koncem kalendářního roku. V tomto období je aktuálně povoleno si v ceně povolenky vylovit a ponechat 15 kaprů, 2 amury a 1 dravce, mezi které spadá štika, candát a sumec. Dále je stanoven týdenní limit na odlov 5 kusů ryb, jako je cejn, candát a karas. Počty kusů ryb, které si mohou členové s platnou povolenkou k rovu ponechat, se může každou sezónu lišit vzhledem k tomu, jaké množství si členská schůze odhlasuje na základě momentálních možností a podmínek.

#### 4.1.8 Hospodaření spolku

Jelikož se spolek nevěnuje žádným fundraisingovým aktivitám, pocházejí příjmy spolku převážně z jeho vlastní činnosti.

Do příjmů spolku spadají členské příspěvky, příspěvky za odkoupené povolenky, příjmy z konání vlastních akcí. Do nefinančních příjmu spolku řadíme odlovené ryby z chovných rybníků a dobrovolnou práci členů spolku.

Celkově se v daném rybářském spolku platí každoročně 500 Kč členský příspěvek, a pokud se členové chtějí aktivně věnovat i rybolovu, činí roční povolenka 1000 Kč.

Výdaje má spolek především na nákup nové násady, léčiva pro ryby, drobné opravy v areálu, krmivo, dopravu a nájem areálu.

#### **4.1.9 Fundraising**

V tomto spolku není žádná osoba, která by se fundraisingu aktivně věnovala, ani spolek jako celek se těmto činnostem nevěnuje a v současné době se v této oblasti dále nerozvíjí. Ve své podstatě mohou být do fundraisingových aktivit zařazeny sponzorské dary do tomboly na spolkem pořádaný rybářský ples a dary do tomboly na rybářské závody. Zároveň jsou se sponzorských darů vytvářeny ocenění pro rybáře na rybářských závodech.

Do nehmotných zdrojů se také řadí dobrovolnická práce členů a příznivců spolku.

## **4.2 Western klub z.s.**

Western klub z.s. se nachází na katastrálním území městyse Suchdol nad Odrou.

Městys Suchdol nad Odrou se nachází v pásmu Moravské brány a řadí se mezi největší obce v chráněné krajinné oblasti Poodří. V současné době žije v obci něco málo pod 3000 obyvatel. Historie obce spadá do počátku 13. století, kdy byla založena slovanskými osadníky. Český název obce Suchdol se objevil až na rozmezí 15. a 16. století.

Součástí městyse je místní část Kletné, což je převážně rekreační oblast a nachází se zde vodní nádrž.

Western klub z.s. (dále jen WK z.s.) byl zapsán v roce 2009 u Krajského soudu v Ostravě s cílem sdružovat lidi, kteří podporují všeobecný rozvoj westernových aktivit v lokalitě Suchdol nad Odrou, posílit pozici Muzea městyse Suchdol nad Odrou, ve kterém se nachází stálá westernová expozice, vytvořit zázemí pro členy a přátele spolku, rozvoj zájmových aktivit s westernovým zaměřením pro veřejnost Moravskoslezského regionu. Jako další cíl je vytváření a posilování zázemí pro Evropský Pony Express, jakožto hlavního pořadatele jízdy v Suchdole nad Odrou a zvýšit tak informovanost mezi občany městyse a celého Moravskoslezského regionu. (Western klub z.s., 2015)

### **4.2.1 Činnost**

Hlavní činností spolku je aktivní naplňování poslání a cílů, podpora rozvoje svých členů zahrnuje pořádání schůzek, potlachů, táborů, soutěží, vydávání vzdělávacích, výchovných a metodických materiálů a publikací, pořádání školení a kurzů, provoz klubovny a stanice

Pony Expressu, muzea, tábořiště, činnost při správě organizace. Pro dosažení účelu může spolek vykonávat činnosti v oblasti sportu, vzdělávání, pořádání sportovních akcí, jízdy Pony Expressu, akce zotavovacího charakteru jako jsou tábory, kurzy, školení, lektorskou činnost, provozovat kulturně-sportovní zařízení, pořádat kulturní produkce, a další činnosti, které vymezují stanovy. (Western klub z.s., 2015)

#### 4.2.2 Organizace spolku

Spolek je zapsán ve spolkovém rejstříku u Krajského soudu v Ostravě. Spolek má zřízeny jako orgány členskou schůzi, Radu WK z.s. a předseda a místopředseda .

Nejvyšším orgánem spolku je členská schůze, která rozhoduje o všech důležitých věcech, které se spolku týkají. Usnášeníschopná je schůze, pokud je přítomna alespoň jedna třetina členů a rozhoduje nadpoloviční většinou přítomných členů. Hlasy všech členů jsou si rovny. Schvaluje zásady rozvoje spolku, stanovy a změnu stanov, volí a odvolává radu, schvaluje výši členských příspěvků, rozpočet a plán činnosti na následující období, bere na vědomí zprávu o činnosti a hospodaření spolku za předchozí kalendářní rok a rozhoduje o zániku spolku. Zasedání členské schůze je minimálně jednou ročně svoláváno předsedou spolku, pokud písemně požádá minimálně jedna třetina členů o mimořádnou členskou schůzi, taktéž ji svolává předseda. Informaci o zasedání členské schůze je členům zasílána písemně nebo elektronicky.

Výkonným a řídicím orgánem spolku je Rada WK z.s., která se skládá z pěti členů, kteří jsou členskou schůzí voleni na období pěti let, kdy opakovaná volba je nemožná. Rada WK z.s. je řízena předsedou spolku, připravuje a projednává zásady rozvoje spolku, stanovy a změny stanov, volí a odvolává předsedu a místopředsedu, hospodaří s prostředky s ohledem na rozpočet, zpracovává výroční zprávu o činnosti a hospodaření, vede účetnictví, podává daňové přiznání, zajišťuje veškerou administrativní činnost, dbá o využití a údržbu majetku, zajišťuje spolupráci s třetími subjekty a přípravu akcí pořádanou spolkem, provádí a veškeré další činnosti, které naplňují cíle organizace. Rada je usnášeníschopná a rozhoduje svou nadpoloviční většinou.

Předseda a místopředseda spolku jsou statutárním orgánem, který je volen radou na období pěti let. Předseda zastupuje spolek navenek a je pověřen za něj jednat ve všech věcech. Předseda jedná jménem spolku a podepisuje se za něj. Povinnosti předsedy jsou především svolávání členské schůze, vedení agendy členské schůze a seznamu členů, archivace zápisů ze schůze, jednání s orgány státní správy. Místopředseda zastupuje předsedu v době jeho



nepřítomnosti. Jeho další povinnosti jsou vykonávání funkce pokladníka spolku, odpovědnost za výběr členských příspěvků, vedení pokladny na jednotlivých akcích, svolávat a řídit jednání Rady WK z.s. (Western klub z.s., 2015)

### 4.2.3 Členství

Členství je dle platných stanov rozděleno na řádné členství a členství přidružené. S jednotlivým druhem členství jsou spojena rozdílná práva a povinnosti členů.

Řádným členem spolku se může stát fyzická nebo právnická osoba, která se ztotožňuje s účelem a bude se podílet na naplňování společných zájmů a cílů spolku. O přijetí řádného člena rozhoduje rada spolku, na základě zájemcem podané přihlášky o členství. Obsah a způsob podání přihlášky stanovuje taktéž rada spolku. Jako řádní členové se mohou podílet na řízení spolku, účastnit se jednání členské schůze a hlasovat, volit a být volen do orgánů spolku, v případě fyzických osob musí být pro právo volit a být volen splněná podmínka dosaženého věku minimálně 18 let. Řádným členům také vyplývají ze stanov určité povinnosti a to platit řádně a včas členské příspěvky, řádně plnit funkce a úkoly, kterým byl spolkem pověřen.

Přidruženým členem se může stát fyzická nebo právnická osoba, která má zájem podílet se na rozvoji spolku a nezávazně přispívat k naplnění jeho cílů a účelu. O přidružené členství rozhoduje rada na základě podané žádosti.

Pro všechny členy platí práva na účasti akcí konaných spolkem, podání informací o činnosti spolku, předkládat podněty k další činnosti spolku, kdykoliv ukončit své členství. Všichni členové jsou taktéž povinni dodržovat stanovy a ostatní předpisy spolku, plnit usnesení orgánů spolku, šetřit, chránit a zvelebovat majetek, který slouží k zabezpečení činnosti a usilovat o dobré jméno spolku.

#### 4.2.4 Areál



*Obr. 5 původní stav areálu Malá skála (Zdroj: archiv spolku)*

V roce 2005 dostal spolek do výpůjčky od městyse Suchdol nad Odrou areál, který byl dříve využíván jako kiosek u přehrady Kletné. Jako podmínky k výpůjčce jsou uvedeny platby veškerých režii ze strany spolku a roční investice do areálu v minimální hodnotě 20 000 Kč.

Název areálu si spolek odsouhlasil jako areál MALÁ SKÁLA SE SALOONEM a POST OFFICE PONY EXPRESS č. 21.

Areál spolek rekonstruuje po celou dobu svépomocí a pomocí ochotných dobrovolníků, kteří pomáhají bez nároku na mzdu. Část finančních prostředků na nákup materiálů a část odborných prací, které nelze provádět bez potřebných dokumentů byl spolku hrazen městysem Suchdol nad Odrou. Zbylá část finančních prostředků byla získána z akcí pořádaných spolkem, od individuálních dárců a sponzorů.



*Obr. 6 Aktuální stav areálu (Zdroj: archiv spolku)*

#### 4.2.5 Akce

Každoročně spolek pořádá velké množství akcí pro své členy i pro ostatní příznivce westernového života v této oblasti. V rámci každé akce, která probíhá, mohou účastníci přímo přispět finanční hotovostí na projekt rozvoje areálu.

Každoročně první akcí, kterou spolek pořádá, je dětská výtvarná soutěž, do které jsou zapojeny děti z celého území České republiky. Pro soutěž je vždy vybráno určité téma, které je zaměřeno na westernovou tematiku. Své práce děti zasílají na adresu spolku. Na tuto akci navazuje westernové dětské odpoledne, kde jsou práce všech dětí vystaveny, jsou vyhodnoceny výsledky soutěže a následně je členy připraven zábavný program pro děti se spoustou her o hodnotné ceny. Tyto akce jsou pořádány pro děti, ale neplatí se zde žádné vstupné, ani zápisné. Akce jsou pořádány za účelem rozvoje westernových aktivit a vzdělávání dětí v této oblasti. Financovány jsou ze zdrojů, které jsou získány z výtěžku tomboly další pořádané akce.

Country bál je jednou z akcí, která je hlavním zdrojem příjmů organizace. Ceny v tombole jsou získány především od podporovatelů a dárců spolku, kteří jsou předem fundraiserem informováni, že výtěžek z tomboly je hlavním zdrojem prostředků pro pořádání celostátní dětské výtvarné soutěže a následně westernového dětského dne. Dalšími příjmy jsou příjmy z občerstvení a ze vstupného. Nedílnou součástí fundraisingových aktivit je zajištění dostatečného množství dobrovolníků, kteří se podílejí nejen na přípravě akce, ale i na průběhu a následném uklízení prostor kulturního domu, který má spolek na danou akci v pronájmu od městyse.

První víkend v červenci je v areálu vymezen pro Suchdolský country fest, jehož smyslem je nabídnout divákům přehlídku country kapel, bluegrassových kapel a folkových kapel a písničkářů. Na tuto akci se sjíždějí lidé nejen z České republiky, ale několikrát zde měli zastoupení i země jako je Slovensko nebo Polsko. Pro tuto akci fundraiseri zajistili i několik celostátních mediálních sponzorů, jako je například Country rádio, nebo Rádio Čas, které v nemalé míře pomáhají s propagací daného festivalu. Velkými příjmy jsou při této pořádané akci nejen dary od sponzorů, kterým je v rámci fundraisingu nabídnuto místo pro reklamu přímo na propagačních materiálech a také v areálu spolku, ale také vysoká návštěvnost.

Další akcí, kde již v minulosti získali fundraiseri spolku značné množství podporovatelů je pořádání westernových hobby závodů s dostihem na čtvrt míle. Tyto závody jsou oblíbené

nejen mezi jezdci, ale přitahují pozornost velkého množství diváků právě z důvodu rychlostního závodu. Zdroje z fundraisingu jsou zde ze zápisného, které musí každý jezdec složit s podanou přihláškou, tak ze vstupného od diváků a občerstvení.

Do podvědomí nejen místních se zapsala akce Pony Express, která má již 36 letou tradici. S nově vybudovaným areálem a otevřenou novou stanicí, získal Pony Express a tím i Western klub na známosti na území České republiky a vzhledem k tomu, že se tato jízda jezdí přes několik států Evropy, je tato stanice zázemím nejen českým jezdčům.

V neposlední řadě je pro veřejnost velmi populární akce Gulášfest, na kterém soutěží zapsané týmy kuchařů o nejlepší guláš, který mají možnost ohodnotit všichni návštěvníci festivalu.

Další akce jsou pořádány se zaměřením pro jezdce, avšak i zde je častá vysoká návštěvnost z řad místních a příznivců a podporovatelů spolku.

#### **4.2.6 Fundraising ve spolku**

Ve WK z.s. se fundraisingu věnují velmi aktivně všichni členové. Hlavní úlohu však přebírají předseda spolku s místopředsedou. Pro spolek je velmi vítanými zdroji jak zdroje nefinanční, tak i finanční zdroje.

Jelikož spolek dostal v roce 2015 od městyse Suchdol nad Odrou do pronájmu areál, který v té době sloužil jako kiosek u vodní nádrže Kletná, začali se členové spolku o to aktivněji zajímat, kde sehnat peníze k jeho rekonstrukci. Spolek byl již v minulých letech mezi lidmi v okolí dost v podvědomí, vzhledem k tomu, že každý rok pořádali několik akcí se zaměřením na westernové aktivity a country hudbu. Za své působení tak vystřídali v blízkém okolí několik míst, které bylo možné si vždy na danou akci pronajmout. Jelikož se spousta akcí pořádaných spolkem účastní převážně jezdci s koňmi, bylo vždy důležité nalézt místo, kde je možné vytvořit zázemí jak pro lidi, tak pro zvířata.

Již v době, kdy spolek neměl vlastní areál, se jeho členové aktivně věnovali fundraisingu. V této situaci šlo především o shánění sponzorů, díky kterým bylo možno uspořádat i finančně nákladnější akce pro veřejnost. Jednalo se především o westernové hobby závody, celorepublikovou dětskou výtvarnou soutěž, country fest nebo country bál.

V současné době, spolek pořádá pro veřejnost několik velkých akcí ročně. Jako velký pilíř fundraisingu je ve spolku dobrovolnická práce nejen členů, kteří se podílejí na přípravě prostor, výzdobě sálu na bál, přípravu areálu pro závody, výstavbu podia pro vystoupení

kapel na country festu, pomoc při organizaci na samotné akci, výroba a rozmístění plakátů, sdílení a propagace akcí na sociálních sítích a mnohé další činnosti, které dělají dobrovolníci ve svém volném čase bez nároku na odměnu.

Dalším velmi významným zdrojem fundraisingu jsou pro organizaci již stálí sponzoři a dárci, kteří se spolkem spolupracují již několik let a pravidelně přispívají jak finančními, tak hmotnými dary. V tomto případě jim spolek nabízí možnost reklamy a umístění reklamního loga či banneru jak na internetových stránkách spolku, sociálních sítích, tak na samotných akcích, kde mají sponzoři vyhrazený prostor pro umístění reklamy. V areálu je také na každé akci umístěna informace, kdo se na dané akci podílel. Za podporu spolku také všem dárcům a sponzorům spolek nabízí volné vstupenky na akce.

Na konci každého kalendářního roku spolek jako poděkování pro své podporovatele pořádá akci s občerstvením a hudbou, kde si mohou dárci a sponzoři ověřit na co byly jejich zdroje využity, popřípadě jaké další projekty se chystají v následujícím období a co budou obnášet.

Nevýhodou fundraisingu pro spolek může být ztráta větších dárců a podporovatelů, se kterými spolek dlouhodobě spolupracuje nebo situace, kdy je omezen provoz spolku, pořádání akcí a tím jsou ve velké míře ovlivněny příjmy.

### 4.3 Srovnání spolků

Příjmy Spolku sportovních rybářů Bělotín tvoří členské příspěvky a zdroje z vlastní činnosti. Zdroje z vlastní činnosti jsou příjmy, které spolek získal pořádáním rybářského plesu a závodů, dále si spolek oceňuje vychované ryby z výlovu.

Do výdajů spolku náleží nákup ryb, platba za léčivo pro ryby, peníze na opravy v areálu, nákup krmiva, náklady na dopravu potřebnou pro provoz a nájem areálu.

Celkový rozpočet spolku, který byl vytvořen z průměrných nákladů a výdajů činil na rok 2019

Příjmy:	16 000 Kč – členské příspěvky a povolenky
	22 000 Kč – příjmy z prodeje tomboly při konání plesu a rybářských závodů
	13 000 Kč – příjmy ze startovného rybářských závodů
Výdaje:	23 000 Kč – nákup násady

4 000 Kč – léčiva

4 000 Kč – opravy v areálu

10 000 Kč – krmivo

10 000 Kč nájem areálu

Spolek si každoročně ocení ryby z výlovu, v tomto roce je očekávaný zisk v přepočtu 50 000 Kč. Nejedná se však o finanční příjmy organizace.

Jako další nefinanční příjmy organizace může být oceněna dobrovolnická práce členů, kteří tak hodinu svého času oceňují na 100 Kč. Na členské schůzi bylo dohodnuto, že každý člen v letošním roce odpracuje minimálně 10 hodin pro spolek. Zisk od každého člena spolku je 1000 Kč, avšak nejedná se o finanční příjmy.

Z plesu má organizace příjmy ze vstupného a z prodeje občerství – tyto příjmy se však vyrovnávají nákladům na pronájem kulturního domu, zaplacení kapely a případně jiného programu.

Z uvedeného rozpočtu organizace lze vidět, že nemá žádné další příjmy z jiných činností. Rozpočet organizace je nulový.

Z příložené účetní závěrky spolku Western klub z.s. za rok 2019, kterou spolek každoročně uveřejňuje, je viditelné, že příjmy tohoto spolku jsou tvořeny členskými příspěvky, dary, dotacemi od obce a účastnickými příspěvky. Výdaje spolku jsou tvořeny opravami, nákupem vybavení, režii, výdaji na hlavní činnost.

Příjmy: 20 700 Kč – členské příspěvky

73 716 Kč – dary

290 000 Kč – dotace z obcí

694 203 Kč – příjem z akcí

238 940 Kč – účastnické poplatky

256 761 Kč – s vlivem na daň (reklamy, pronájmy...)

Výdaje: 255 218 Kč – opravy

94 341 Kč – inventář

473 574 Kč – režie

643 896 Kč – výdaje na hlavní činnost

169 896 Kč – s vlivem na daň (reklamy, pronájmy...)

Celkový výsledek hospodaření spolku je -62 261 Kč.

Pokud si srovnáme roční příjmy spolku, kdy spolek, který se fundraisingu nevěnuje a má příjmy pouze z členských příspěvků a 2 pořádaných akcí v daném roce jsou příjmy 51 000 Kč, v porovnání se spolkem Wesrtern klub z.s., který se aktivně věnuje fundraisingu, je jeho příjmová stránka několikanásobně vyšší. Celkově tvořil příjem spolku v roce 2019 1 574 320 Kč.

V tomto srovnání je viditelný obrovský vliv fundraisingových aktivit, kdy spolek, který se fundraisingu věnuje, rozvíjí činnost spolku a pořádá akce, oslovuje sponzory a žádá o příspěvky obcí, má mnohonásobně vyšší příjmy.

S vysokými příjmy jsou spojené vyšší výdaje na provoz spolku a areálu, avšak největší část příjmů je použita právě na jeho rekonstrukci.

## 5 NÁVRHY NA ROZVOJ FUNDRAISINGU VE VYBRANÉM SPOLKU

Finanční stav Spolku sportovních rybářů můžeme zhodnotit tak, že mají dostatek zdrojů na financování činnosti spolku a základních aktivit, ale nemají finanční prostředky, které jsou potřeba na další rozvoj organizace.

Jelikož fundraising úzce souvisí s public relations, tedy vztahu s veřejností je prvním krokem k úspěšnému fundraisingu vytvoření cílů pro vztahy s veřejností. Pro spolek sportovních rybářů bude nejdůležitější činností pro získání zdrojů z fundraisingu pravděpodobně pořádání akcí, které mohou přivést nové dárcce a podporovatele. Z tohoto důvodu je nutné určit, že spolek se svou činností chce prezentovat především pro příznivce rybaření, zaměřit část pořádaných akcí na rozvoj dětského rybaření v místní oblasti a také na získání nových dobrovolníků, kteří budou ochotni spolupracovat se spolkem na rekonstrukci areálu a vytvoření nových a lepších podmínek pro rybaření a chov ryb. V rámci toho je důležité si stanovit, kolik akcí může spolek ročně pořádat, tak aby tyto projekty neztratily své cíle z důvodu nedostatečné organizace a technického zajištění.

V současné době je tedy základní otázkou a prioritou vytvoření projektu na rekonstrukci areálu. K získání nových dárců a podporovatelů je velmi významným postupem předložit plán, na co přesně budou zdroje využívány a jak se bude činnost spolku rozvíjet a důvody, proč by se měl dárcce rozhodnout podporovat právě tento spolek.

Výchozím bodem pro návrh rozvoje činností v oblasti fundraisingu je fakt, že spolek nedisponuje větším obnosem finančních prostředků, které by za současné situace mohl vyčlenit na aktivity spojené s uzavřením pracovního poměru s externím fundraiserem. Pro spolek je za dané situace ideálním řešením využití dobrovolné práce členů spolku, popřípadě určení jednotlivce nebo vytvoření skupiny, která se tímto tématem bude podrobněji a aktivně zabývat, rozšíří si v dané oblasti své znalosti a pokusí se pro spolek získat prostředky k jeho dalšímu rozvoji.

### 5.1 Cíle spolku

Pro plánování strategie a dalšího rozvoje spolku je nutné určit cíle, ke kterým se chce spolek ve své činnosti nadále posouvat. A následně určit vhodné metody a zdroje fundraisingu, které budou spolkem k jejich dosažení využívány.



### 5.1.1 Hlavní cíl

Hlavním cílem pro zdroje získané z činnosti fundraisingu, který si spolek určil je rekonstrukce areálu. Vytvoření nových zpevněných ploch, rekonstrukce stávajícího přístřešku, rozšíření prostoru, který můžou návštěvníci využít pro občerstvení při návštěvě areálu, dobudování laviček kolem lovné plochy, vytvoření bezpečného ohniště s posezením. Pro vybudování nového areálu se počítá s maximálním využitím práce dobrovolníků a tedy snížením finančních nákladů na projekt.

### 5.1.2 Další cíle

Rozšíření rybaření především pro dětské členy v místní oblasti, vytvoření nových projektů, s cílem vzbudit v dětech zájem o rybaření a životní prostředí.

Navázat spolupráci s novými dárci.

Vytvořit větší členkou základnu spolku. Rozšířit činnost v oblasti ochrany životního prostředí a ochrany přírody.

## 5.2 Nová strategie na rozvoj fundraisingu ve spolku

Prvním krokem organizace je určit jednotlivce nebo skupinu, která se bude fundraiseingem ve spolku zabývat. V tomto konkrétním případě se zaměřit na nové projekty, nové podporovatele, kteří mají zájem na rozvoji rybářství v dané oblasti a vytvoření projektu na modernizaci a vybavení stávajícího zázemí areálu a podporu návratu dětí k přírodě v daném regionu.

Jelikož se spolek nachází na území menší obce a areál spolku není v současné době přizpůsoben pořádání veřejných akcí velkého rozsahu, spolek se nevěnuje kulturním ani vzdělávacím aktivitám, je nutné se v tomto případě zaměřit na aktivity fundraisingu, jako jsou především individuální dárci, firmy a zdroje z vlastní činnosti spolku.

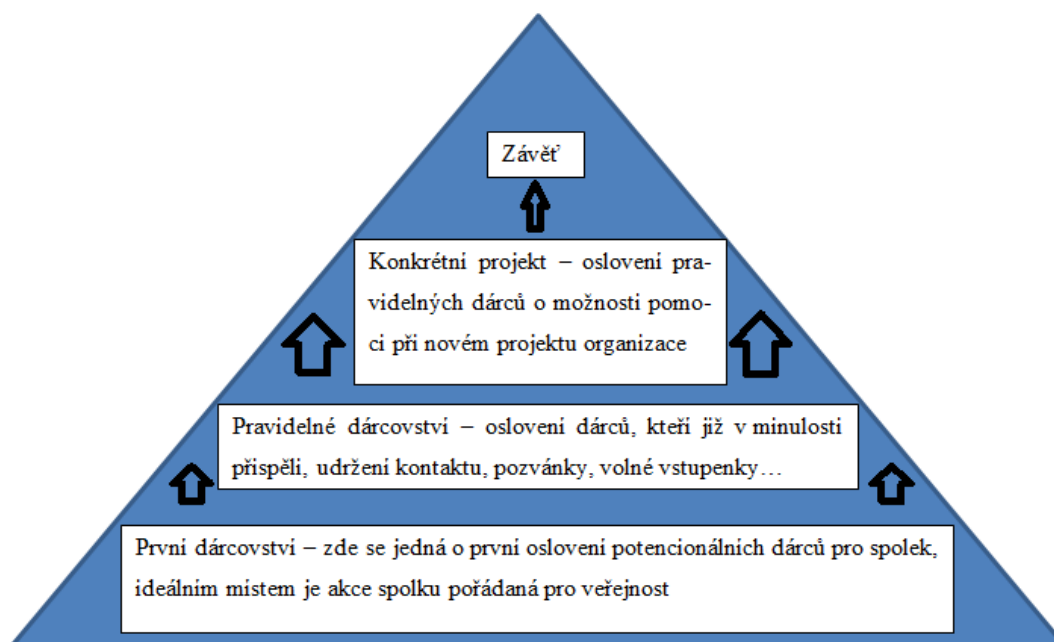
### 5.2.1 Forma zdrojů

V současné době je pro spolek ideálním řešením získat především finanční zdroje, které by bylo možné investovat do rozvoje nových projektů. Nedílnou součástí je i práce dobrovolníků, kteří budou pomáhat při rozvoji areálu, pořádání akcí i v případě brigády.

### 5.2.2 Individuální dárci

Pro organizaci místního charakteru mohou být individuální dárci jedním z významných nástrojů fundraisingu. Jelikož aktuálně nemá spolek zřízeny www stránky, je nejvhodnější metodou k oslovení nových dárců metoda přímé komunikace. Skvělou příležitostí je oslovení nových dárců přímo na akcích pořádaných spolkem, kde bude potencionálním dárcům prezentován spolek jako celek činnosti, kterými se zabývá, plány a projekty, které se chystá v budoucím období realizovat. Velkou výhodou pro získání nových dárců je seznámení podporovatele přímo se členy spolku. Při této metodě je také důležité upozornit, že dárci nemusí přispívat pouze finančními prostředky nebo hmotnými dary, ale velmi cennou metodou fundraisingu je v tomto případě i získání nových dobrovolníků, kteří pomohou při rekonstrukci areálu, či přípravě nových akcí a projektů.

V případě individuálního dárcovství je vhodné pro spolek postavit strategii fundraisingu na dárcovské pyramidě, která je vhodným nástrojem pro následné plánování a rozvoj dárcovství. Strategie spočívá se v dané pyramidě posouvat ze spodních příček na ty vyšší, neustále na sebe navazovat, projevit snahu fundraiserů, kteří se s každým novým příchozím dárcem pokouší o dosažení nového cíle.



Obr. 1 Dárcovská pyramida spolku

Na základě těchto bodů je pro fundraiser, který získá nového dárci pro spolek s tímto dárcem navázat kontakt. Na každou další akci spolku ho individuálně pozvat telefonicky,

či zasláním pozvánky, popřípadě zažádat o finanční či hmotný dar do tomboly, zažádat dáorce o dobrovolnou práci při přípravě akce a jako odměnu mu za to nabídnout volnou vstupenku, občerstvení, popřípadě zjistit, o co by se daný dáorce zajímal. Odměna musí být vždy stanovena tak, aby bylo dárcovství pro spolek výhodným. Na základě toho se fundraiser posouvá po pyramidě směrem vzhůru.

### 5.2.3 Firmy

V případě oslovení firem je pro fundraisera vhodné si přímo dohodnout schůzku s potenciálními dárci, avšak zde je nutné si dopředu připravit návrh projektu, který má dáorce podporovat. Oslovení sponzorů je vždy důležitou rolí při získávání zdrojů.

Většina firem nebo jiných osob sponzorujících projekty za toto sponzorství něco očekává. Proto je pro spolek vhodné oslovit firmy a osoby v okolí působení spolku, protože u těchto firem můžeme předpokládat, že již o činnosti spolku vědí a tudíž je větší šance, že navážou se spolkem spolupráci.

Fundraiser by měl již při první schůzce s potenciálním dárcem mít jasný plán, co může nabídnout. V případě tohoto konkrétního spolku je vhodnou nabídkou umístění reklamy a loga na zřízených internetových stránkách, popřípadě přímo v areálu. Na umístění reklamy má spolek nulové náklady, pouze je potřeba vytyčit místo, popřípadě přizpůsobit určitou plochu areálu k tomu, aby zde mohly být reklamy umístěny.

Dalším posunem pro již stálé sponzory i nově přichozí je umístění reklamy po dobu pořádání plesu v sále kulturního domu a v případě pořádání ostatních akcí natisknout sponzory a dáorce přímo na plakáty, které o dané akci informují.

### 5.2.4 Motivace

Jako součást fundraisingové strategie spolku je nutné zařadit motivaci pro udržení stávajících dárců. Součástí této fundraisingové metody je dát podporovateli pocit, že je součástí dané organizace, proto je vhodné v souvislosti na dárcovství předat dárci, do kterých jsou zařazeni jak firmy, podnikatelé, tak individuální dárci, pokud se tedy nejedná o dáorce anonymní, informaci o tom, že si jako spolek vážíme jeho přízně. Jedna z vhodných forem tohoto poděkování je děkovný dopis, který dáorce vždy obdrží.

Dalším způsobem motivace pro stálou spolupráci s dárci je poděkování za přízeň, v tomto případě uspořádáním akce, která bude konkrétně pro podporovatele spolku. Vytvořit zážitkový program, občerstvení, hudbu. Součástí takové akce je prezentace, kolik prostředků

organizace získala, na co byly použity, jak se rozvíjí činnost spolku. Jako další poděkování je vhodné podporovatele obdarovat drobnými dary jako je například kalendář, kde jsou vyznačeny všechny plánované projekty spolku na další kalendářní rok.

Mezi nedílnou součástí akce patří seznámení s dalšími plánovanými projekty spolku a žádost o podporu spolku i v dalším období.

### 5.3 Propagace

V dnešní době je především pro mladé lidi internet zdrojem velké většiny informací. Pro spolek je tedy nezbytně nutné vytvoření identity na internetu. V první řadě je nezbytné založení přímo www stránek, které budou informovat o organizaci spolku, kde se nachází areál, co spolek nabízí potencionálním členům, jaké akce je možné navštívit, pro případné nadšence, kteří sdílejí společné názory na rozvoj rybářství v daném regionu možnost přispět jak dobrovolnou pomocí v areálu, při výlovu, chovu ryb a pořádání akcí.

Při vytvoření stránek je důležité dbát na to, aby byly dodrženy určité zásady. Mezi základní patří to, že stránky musí být přehledné, intuitivní a snadno pochopitelné. Pro budoucí fundraising je důležité, aby byly stránky důvěryhodné, aktualizované a popřípadě umožnily prostor pro reklamu, nebo viditelné označení pro individuální dárcce, kteří s daným spolkem spolupracují.

V rámci darování přes internetové stránky je možné využít přímo dárcovské portály, jako je například [darujme.cz](http://darujme.cz), kteří se zabývají nástroji online fundraisingu. V tomto případě spolek zaplatí registrační poplatek a poté si účtují pravidelné roční poplatky a 2% z darované částky. Tento portál nabízí podporu několika on-line platebních metod. Pro dárcce je tak výhodou bezpečné poskytnutí daru, stačí pouze kliknout na odkaz na internetových stránkách spolku a darovat.

V této oblasti hrají důležitou roli i sociální sítě. Dalším krokem pro spolek je založení uživatelských účtů na sociálních sítích jako je Facebook a Instagram, kde budou pravidelně uveřejňovány aktuální informace o dění ve spolku, akce, které spolek pořádá a kterých se účastní. Tyto sociální sítě umožňují stálý okruh příznivců, kteří tak mají přehled o tom, co se právě ve spolku děje.

Pro lidi starší generace, kteří v oblasti žijí, je hlavním zdrojem informací tisk. Proto je vhodné umístění pozvánky na jednotlivé akce nejlépe do místního, lokálního tisku. Pravidelně zveřejňovat články, pokud se v organizaci děje něco zajímavého, popřípadě pozvat

redaktory místního tisku přímo na pořádané akce. Součástí fundraisingu je i získání a udržení vztahu s novináři.

Propagační materiály hrají nemalou roli při plánování akcí. Především pro místní obyvatele, kteří nevyužívají příliš služeb internetu, mohou být zdrojem informací a o pořádaných akcích a plánovaných činnostech. Z tohoto hlediska je důležité, aby spolek v rámci metod fundraisingu k připravované akci zajistil dostatek propagačních materiálů s dostatečnou kvalitou. Tyto materiály musí obsahovat informace o pořádané akci, uvedené sponzory, kteří na akci spolku přispěli a také cíl, jakého chce spolek dosáhnout a na co budou zdroje získané na této akci využívány.

Mezi nejčastější tištěné materiály spadají plakáty, které budou vyvěšeny v blízkém okolí, na místech, kde se shlukuje větší množství lidí. Ideálními místy jsou pošta, obchodní centra, místní samoobsluhy, úřady, restaurace, obecní nástěnka, autobusové zastávky, vlakové nádraží, akce v okolí. Pro rybářské závody je tento typ propagace vhodné umístit na ostatní místa, kde se shlukují rybáři v okolí.

Tisk letáčků, které mohou dobrovolníci roznést přímo do schránek v obci a přilehlých obcích s informacemi o pořádané akci.

V rámci snížení nákladů je vhodné oslovit například obec, zda by v rámci podpory spolku byla ochotna přispět tiskem propagačních materiálů, v případě, že by odmítla zažádat kopírovací centra o pomoc s tiskem výměnou za umístění i jejich reklamy na daný propagační materiál, který budou distribuovat dobrovolníci spolku.

V obci je výhodou hlášení místního rozhlasu. Pro spolek je vhodné aby takto informovali obyvatele místní obce, popřípadě přilehlých částí.

Spolek musí dodržovat principy otevřenosti, transparentnosti a efektivity, proto je důležité, aby spolek pravidelně zveřejňoval své podporovatele a informace o hospodaření organizace. Ideálním místem je zveřejnění na dálkově přístupných internetových stránkách, popřípadě mít tyto informace zveřejněny přímo v areálu spolku.

#### **5.4 Návrh nových projektů pro rozvoj fundraisingu**

V tomto ohledu je pro spolek přívětivější se zaměřit na aktivity, které osloví především dárce a podporovatele z daného regionu nebo blízkého okolí. Jelikož se do této doby čin-

nosti spolek nevěnoval, jsou v přípravě nových projektů důležité především pořádané akce, které zajistí spolku, aby se dostal do podvědomí místních, kteří se o rybaření nezajímali a tedy ani nevědí, že zde organizace působí a také se zviditelnili pro místní firmy, které mohou následně oslovit a zažádat o spolupráci, či jejich podporu.

Pro rozvoj spolku je důležité se zaměřit na rozvoj aktivit a projektů, díky kterým se o činnosti spolku dozví více budoucích podporovatelů, nebo potencionálních členů. Jelikož spolek v současné době nedisponuje velkými finančními prostředky, je důležité volit takové projekty, pro jejichž realizace nebudou vysoké náklady. Z hlediska efektivního fundraisingu je jednou ze zásadních věcí v popředí seznámit veřejnost s činností spolku, plány na jeho další rozvoj a rekonstrukci areálu pro možnosti širšího využití, rozšíření podpory rybaření pro děti a činnosti v oblasti ochrany přírody a životního prostředí.

#### **5.4.1 Kroužek pro děti**

Ve stanovách spolku je ukotveno i členství pro nezletilé, kteří se mohou stát členy za určitých podmínek a jednou z nich je roční působení ve spolku pod dohledem stávajícího člena. V rámci tohoto ustanovení je návrh na zavedení kroužku pro děti od 8 let, které mají zájem se věnovat rybaření a možností si tak členy odchovat novou generaci místních, kteří budou pokračovat v činnosti spolku.

Děti budou vedeny ke zvýšení znalosti v oblasti rybaření, chovu ryb, ochrany přírody a životního prostředí. V případě kroužku pro děti je důležitá jeho pravidelnost, avšak tento kroužek nemusí vést pouze jedna osoba, ale skupina dobrovolníků z řad členů.

Pro spolek by tento kroužek znamenal nulové finanční náklady, pouze dobrovolnou činnost již stávajících členů, kteří by tento kroužek vedli a učili děti potřebné znalosti k získání následného členství.

V rámci zajištění bezpečnosti dětí bude vždy na členské schůzi určen počet dětí, které je možné do kroužku přihlásit. S tím souvisí i příprava propagace, kdy je důležité, aby osoba fundraisera oslovila místní tisk s žádostí o vydání informace o nábore nových členů. Dále umístění této informace na internetové stránky spolku, účty sociálních sítí a uveřejnit ji přímo v areálu spolku.

Tímto se i pro fundraisery otevírá nová možnost oslovení podporovatelů z řad rodičů dětí, kteří se budou zajímat o podporu činnosti spolku a mohou poskytnout jak finanční a hmotné dary, tak dobrovolnou práci v areálu spolku.

### 5.4.2 Spolupráce se spolky

Pro rozvoj činnosti a získání většího okruhu podporovatelů je nezbytné, aby se spolek prezentoval nejen v místní obci, ale v širším okolí. Zde se nabízí spolupráce s již výše zmíněným spolkem Western klub z.s. Výhodou této spolupráce je především to, že členové zmíněného spolku mají s fundraisingem zkušenosti a aktivně se mu věnují.

Vzhledem k cílům spolku přivést k rybaření jako nové členy především děti, je vhodným řešením spolupráce se spolkem Western klub, který pravidelně pořádá dětské akce a v rámci svého uskupení Dětský western klub, který sdružuje děti nejen pro westernové aktivity, ale také pro lásku k přírodě. Pro děti by byly připraveny například exkurze, kdy v rámci dobrovolné práce členové spolku dětem přiblíží chov ryb a rybaření.

V rámci fundraisingu je žádost se spolupracujícím spolkem o uveřejnění těchto akcí jak na internetových stránkách spolku, který má díky fundraisingu velké množství podporovatelů, tak v sídle spolku, kde se scházejí nejen příznivci westernového ježdění, ale také milovníci přírody a vzhledem k tomu, že se spolek nachází v blízkosti vodní nádrže Kletná, kde se scházejí vyznavači rybářského sportu, je i zde vhodné místo na umístění reklamy nejen jako spolek podporující děti v rybářském spolku, ale také je zde spousta potencionálních účastníků rybářských závodů nebo dobrovolníků, kteří by se rádi podíleli na rekonstrukci nového rybářského areálu v okolí.

### 5.4.3 Spolupráce se školami

Jako další projekt, který přispěje k rozvoji nejen fundraisingových aktivit je spolupráce se školami vzhledem k cíli organizace o zapojení více do činnosti spolku a dalšího vzdělávání dětí v oblasti rybářství.

V rámci této spolupráce se spolek zaměří na akce přímo pro místní školu. Kdy prostřednictvím školy členové spolku umožní dětem prohlídku areálu a připraví program, kde se děti zábavnou formou dozví více informací o rybářství a ochraně přírody.

### 5.4.4 Zážitkové povolenky

Spolek sportovních rybářů Bělotín vydává povolenky na jeden kalendářní rok v hodnotě 1000 Kč. Jedná se však pro povolenky pro stálé členy spolku.

Projekt zážitkových povolenek spočívá omezeném počtu kusů povolení s možností vypůjčení vybavení. Tento projekt není určen pro širokou veřejnost, ale pro rybáře, kteří se to-

muto již nevěnují, například z časových nebo finančních důvodů si nemohou dovolit být členy spolku, ale rádi by si to jednou za čas opět vyzkoušeli. V tomto případě je nutné, aby zájemci prokázali znalosti v této oblasti, aby nedošlo k poškození majetku spolku a neopatrným zacházením při lovu s rybami.

Povolenky mohou být buď časově omezené, nebo omezené počtem vylovených ryb a druhem lovných ryb.

Množství takto vydávaných povolenek bude upraveno vždy začátkem lovné sezóny, dle aktuálních možností spolku.

K tomu, aby byl realizován projekt zážitkových povolenek, je třeba upravit stanovy spolku, jelikož dle aktuálních stanov jsou vydávány povolenky pouze členům spolku, kteří zaplatili členský příspěvek a splňují další povinnosti určené stanovami.

Návrhy povolenek:

- Jednodenní povolenky jsou vydávány na 24 hodin s možností si ponechat jednoho vyloveného kapra. Cena této povolenky je 150 Kč.
- Víkendové povolenky jsou vydávány s možností rybaření od soboty do neděle s možností si ponechat jednoho vyloveného kapra. Cena této povolenky je 250 Kč.
- Sezonní druh je vydán vždy na období lovné sezóny s tím, že si rybář zaplatí určitý počet daného druhu ryb. Cena a množství vydávaných povolenek je vždy upravena na začátku lovné sezóny dle aktuálních možností, množstvím odchovaných ryb a jejich ceny.

Nezbytnou součástí tohoto projektu je nákup jednotlivého vybavení. V tomto případě je úkolem fundraisera oslovit prodejny a firmy, zda jsou ochotné darovat potřebné jednotlivé komponenty pro realizaci projektu, aby náklady pro spolek byly minimální, pokud možno nulové. Popřípadě vyčlenit v rozpočtu část finančních prostředků pro nákup potřebného vybavení a zajištění tisku jednotlivých druhů povolenek.

#### **5.4.5 Dětský den**

Dětský den je v současné době jednou z velmi vyhledávaných akcí zpravidla rodinami s dětmi. Pro pořádání takové akce je nutné si předem ověřit, jaká je potencionální účast na této akci a na základě toho zajistit potřebné věci především pro děti.



Při této akci je důležitým faktorem práce především dobrovolníků spolku. Pokud pro děti bude uspořádán dětský den, který bude zaměřen na tematiku přírody, rybolovu a životního prostředí, je nutné zajistit pro děti bezpečnost nejen na stanovištích, ale také na úsecích mimo ně.

Cílem akce je přilákat rodiny s dětmi, přiblížit jim prostředí spolku, činnost, kterou se spolek zabývá. Pro fundraisera je to optimální příležitost k oslovení nových dárců pro spolek.

V rámci dětského dne je vhodné uspořádat tombolu pro děti. Předpokládejme, že věcné dary do tomboly zajistí fundraiser od členů a místních dárců, kteří takto spolek sponzorují při přípravě rybářského plesu.

Výtěžek z tomboly z dětského dne spolek využije na nákup výukových materiálů pro dětský rybářský kroužek. Tuto informaci je důležité poskytnou dárcům, jelikož tak získají pocit, že se podílejí na výuce dětí.

#### **5.4.6 Veřejná brigáda**

Vždy se dopředu stanoví, co je nejdůležitějšího v areálu upravit, jak se bude plánovat další rozvoj, co konkrétně je v daný den potřeba vybudovat. V tomto případě je dobré pořádat tyto akce v pravidelných intervalech, například každé 3 měsíce vždy první sobotu v daném měsíci. Dobrovolníci tak budou již předem počítat s touto akcí a vyhradí si lépe na ni čas. Jako motivaci pro dobrovolníky je vhodné připravit drobné občerstvení, popřípadě zajistit na odpolední hodiny jiný program, například společné opékání špekáčků nebo večer u ohně s kytarou. Nabídnout dobrovolníkům zážitek.

#### **5.4.7 Úprava stanov**

Vzhledem k tomu, že v daném návrhu nové strategie fundraisingu jsou navrženy nové projekty, které jsou v rozporu se stanovami spolku, je nezbytné, aby členové před realizací vybraných projektů pozměnili a schválili nové znění stanov spolku.

### **5.5 Shrnutí**

Jelikož se spolek v minulosti fundraisingu nevěnoval, je těžké předem odhadnout, jaký bude zájem ze strany dárců a budoucích podporovatelů spolku. V současné době je tedy nereálné vytvořit finanční plán pro další rozvoj činnosti spolku a rekonstrukci areálu.

Ideální zaměření fundraisingových aktivit spolku jsou na individuální dárce, firmy, které je ideální oslovit přímo na akcích, které daný spolek pořádá. Ideálním řešením pro zvýšení příjmů spolku je konání většího počtu akcí a navýšit tak příjmy z vlastní činnosti. Na základě toho, že spolek momentálně nedisponuje volnými finančními zdroji, které by mohl ve větší míře investovat do nových projektů a pořádaných akcí, jsou projekty v návrhu založeny především na dobrovolné práci členů a příznivců spolku.

K realizaci nových projektů, je ze strany spolku potřeba pozměnit stanovy, které stanovují v těchto projektech omezení.

## ZÁVĚR

Hlavním cílem diplomové práce bylo analyzovat klady a zápory fundraisingu ve vybrané oblasti a s ohledem na to následně navrhnout metody a optimální řešení fundraisingu pro vybraný spolek. Tento cíl se splnil, jelikož byla pro spolek navržena strategie a plán fundraisingu s návrhem nových projektů, které jsou s minimálními finančními náklady a využívají k dosažení především dobrovolnické práce.

V teoretické části byly zpracovány teoretické a právní poznatky týkající se činnosti neziskového sektoru na území České republiky. Byly představeny druhy neziskových organizací v České republice a jejich právní základ. Také byl vymezen pojem fundraising, byly popsány metody fundraisingu i jeho zdroje a vymezeny ostatní pojmy, které s tímto úzce souvisí včetně právního základu pro tuto činnost.

V úvodu praktické části byla na základě dotazníkového šetření, do kterého byly zapojeny nestátní neziskové organizace z území celé České republiky analyzována činnost fundraisingu v jednotlivých oblastech, postoj organizací k fundraisingu, preference zdrojů, zájem o rozvoj fundraisingu, preferované metody fundraisingu a v určitých oblastech vymezeny klady a zápory.

V této analytické části bylo zjištěno, že na území České republiky převládá právní forma zapsaných spolků. Ty také tvořily největší část respondentů v dotazníkovém šetření. Pojem fundraising je již mezi organizacemi známý, avšak ne všichni se mu věnují. Ve fundraisingu převládá interní forma, externího fundraisera zaměstnává pouze jedna organizace, ve zbylých, které se touto činností zabývají, mají ve většině určeného fundraisera nebo se o tuto činnost zajímají všichni členové organizace. Jako nejpreferovanější zdroje byly určeny bezhotovostní platby pro organizace. Zdroje čerpají organizace především z veřejných rozpočtů, od individuálních dárců a firem a v případě spolků hrají důležitou roli členské příspěvky. V jednotlivých oblastech byly definovány klady a zápory pro danou oblast.

Na tuto analytickou část navazovalo porovnání dvou vybraných zapsaných zhruba stejně velkých spolků, které mají sídlo v obci s poměrně stejným počtem obyvatel. Rozdíl mezi těmito spolky je v tom, že Spolek sportovních rybářů Bělotín se fundraisingu nevěnuje, zatímco Western klub z.s. má s touto činností bohaté zkušenosti a nadále se věnují jejímu rozvoji. Při srovnání příjmů a výdajů u těchto spolků je jasně vidět, že fundraising má na hospodaření organizace obrovský vliv a pokud tyto činnosti organizace vykonává správně,

dosahuje opravdu velkého úspěchu. U tohoto příkladu bylo také vidět, že jedním z hlavních zdrojů dobře fungující organizace je dobrovolnická práce.

V konečné fázi byla navržena strategie fundraisingu pro Spolek sportovních rybářů, se zaměřením na minimální finanční náklady, ale velkou míru dobrovolnické práce. Vzhledem k tomu, že organizace nedisponuje nadbytečnou finanční hotovostí a těmto aktivitám se v minulosti vědomě nevěnovala, není možné stanovit finanční plán a další rozvoj organizace směřující k dosažení stanovených cílů.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

BOUKAL, Petr a kolektiv. *Fundraising pro neziskové organizace*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 206 s. ISBN 978-80-247-4487-2.

BĚLOTÍN, ©2019. *Bělotín: Historie Bělotína* [online]. Bělotín [cit. 2020-05-31]. Dostupné z: <https://www.belotin.cz/tema/tema.phtml?id=4189>

ČESKO, 1993. Zákon č. 114/1993 Sb., o Kanceláři prezidenta republiky, ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-03-16].

ČESKO, 2000a. Zákon č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-03-28].

ČESKO, 2000b. Zákon č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení), ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-03-10].

ČESKO, 2000c. Zákon č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů (rozpočtová pravidla), ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-03-15].

ČESKO, 2000d. Zákon č. 219/2000 Sb., o majetku České republiky a jejím vystupování v právních vztazích, ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-03-29].

ČESKO, 2000e. Zákon č. 250/2000 Sb. o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-03-31].

ČESKO, 2012. Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-03-28].

ČESKO, 2016. Zákon č. 186/2016 Sb. o hazardních hrách, ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Praha: Wolters Kluwer ČR [cit. 2020-06-10].

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, *Satelitní účet neziskových organizací*. [online]. Praha [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: [https://apl.czso.cz/nufile/dicn\\_es/SUNI%202005\\_2017.pdf](https://apl.czso.cz/nufile/dicn_es/SUNI%202005_2017.pdf)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, *Databáze demografických údajů za obce ČR*. [online]. Praha [cit. 2020-06-05]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/databaze-demografickych-udaju-za-obce-cr>

GREGOR, Jan. Darování ze závěti je stále na vzestupu. Začleňte ho do své fundraisingové strategie. In: *svetneziskovek.cz* [online]. 20.08.2019 [cit. 2020-03-28]. Dostupné z: <https://svetneziskovek.cz/fundraising/darovani-ze-zaveti-je-stale-na-vzestupu>

HANŽL, Pavel. Ustanovující schůze-nejlepší způsob jak založit spolek? In: *Epravo.cz* [online]. 1.3.2018 [cit. 2020-04-01]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/ustavujici-schuze-nejlepsi-zpusob-jak-zalozit-spolek-107140.html>

HANŽL, Pavel. Vystoupení člena ze spolku. In: *Epravo.cz* [online]. 7.2.2020 [cit. 2020-03-05]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/vystoupeni-clena-ze-spolku-110597.html%20%2009.03.2020>

HRUŠKA, Lubor a kolektiv. *Analýza o stavu dobrovolnictví v zahraničí a ČR*. 2018. [online]. Ostrava: ACCENDO [cit. 2020-03-10]. Ke stažení dostupné z: <https://www.mvcr.cz/clanek/vystupy-projektu-rozvoj-dobrovolnictvi.aspx>

Informace o postupu likvidace neaktivního spolku, © 2009-2020. *Vláda ČR* [online]. Praha [cit. 2020-03-07]. Ke stažení dostupné z: <https://www.vlada.cz/cz/ppov/rnno/aktuality/informace-o-postupu-likvidace-neaktivniho-spolku-176283/>

KRECHOVSKÁ, Michaela, Pavlína HEJDUKOVÁ a Dita HOMMEROVÁ. *Řízení neziskových organizací: klíčové oblasti pro jejich udržitelnost*. 1. vyd. Praha: Grada, 2018, 203 s. ISBN 978-80-247-3075-2.

KRYŠKOVÁ, Šárka. *Nestátní neziskové organizace-právní úprava, účetnictví, audit, daně*. 1. vyd. Praha: Leges, 2019, 302 s. ISBN 978-80-7502-378-0.

MCNABB, E. David. *Research methods for public administration and nonprofit management*. 4th ed. New York: Routledge, 2018, 543 s. ISBN 978-11-387-4380-9.

MERLÍČKOVÁ RŮŽIČKOVÁ, Růžena. *Neziskové organizace: vznik, účetnictví, daně*. 12. akt. vyd. Olomouc: Anag, 2013. ISBN 978-80-7263-825-3.

MINISTERSTVO FINANCÍ, 2015. *Financování neziskových organizací* [online]. Praha [cit. 2020-03-31]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/podpora-z-narodnich-zdroju/neziskove-organizace>

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ, 2020. *Dotace pro nestátní neziskové organizace* [online]. Praha [cit. 2020-03-26]. Dostupné z: <https://mmr.cz/cs/narodni-dotace/dotace-pro-nestatni-neziskove-organizace/dotace-pro-nestatni-neziskove-organizace-2020>

MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ, 2016. *Evropské fondy pro nestátní neziskové organizace* [online]. Praha [cit. 2020-03-26]. Dostupné z: [https://www.mmr.cz/getmedia/2c89eaff-a927-4dc5-b69b-60f3256d85d8/Neziskovky-ISBN-WEB\\_1.pdf?ext=.pdf](https://www.mmr.cz/getmedia/2c89eaff-a927-4dc5-b69b-60f3256d85d8/Neziskovky-ISBN-WEB_1.pdf?ext=.pdf)

MINISTERSTVO VNITRA, 2020. *Občasně aktivity* [online]. Praha [cit. 2020-03-25]. Dostupné z: <https://www.mvcr.cz/clanek/obcanske-aktivity-118893.aspx?q=Y2hudW09NQ%3D%3D>

PELIKÁNOVÁ, Anna. *Účetnictví, daně a financování pro nestátní neziskovky*. 3., akt. vyd. Praha: Grada, 2018, 335 s. ISBN 978-80-271-2117-5.

PROUZOVÁ, Zuzana. *Studie pro Koncepti politiky vlády vůči NNO do roku 2020*, 2015. [online]. Praha [cit. 2020-03-26]. Dostupné z: [https://www.vlada.cz/assets/ppov/rnno/dokumenty/studie\\_prouzova\\_data\\_a\\_fakta\\_o\\_neziskovem\\_sektoru\\_1.pdf](https://www.vlada.cz/assets/ppov/rnno/dokumenty/studie_prouzova_data_a_fakta_o_neziskovem_sektoru_1.pdf)

REKTOŘÍK, Jaroslav a kolektiv. *Organizace neziskového sektoru: základy ekonomiky, teorie a řízení*. 3., akt. vyd. Praha: Ekopress, 2010. 188 s. ISBN 978-80-8692-954-5.

SEAMAN, A. Bruce a Dennis R. YOUNG. *Handbook of Research on Nonprofit Economics and Management*. 2nd ed. Northampton: Edward Elgar, 2018, 478 s. ISBN 978-17-853-6351-1.

SOJKOVÁ, Kristýna. Nadační fond podle nového občanského zákoníku. In: *Epravo.cz* [online]. 2.7.2014 [cit. 2020-03-19]. Dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/nadacni-fond-podle-noveho-obcanskeho-zakoniku-94584.html>

POLEK SPORTOVNÍCH RYBÁŘŮ BĚLOTÍN, *Stanovy*, 2016

Státní politika vůči nestátním neziskovým organizacím na léta 2015-2020 © 2009-2020. *Vláda ČR* [online]. Praha [cit. 2020-03-05]. Ke stažení dostupné z: <https://www.vlada.cz/cz/ppov/rnno/dokumenty/statni-politika-vuci-nno-na-leta-2015---2020-133505/>

STEJSKAL, Jan, Helena KUVÍKOVÁ a Kateřina MAŤÁTKOVÁ. *Neziskové organizace vybrané problémy ekonomiky se zaměřením na nestátní neziskové organizace*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2012, 168 s. ISBN 978-80-7357-973-9.

ŠEDIVÝ, Marek a Olga MEDLÍKOVÁ. *Public relations, fundraising a lobbying pro neziskové organizace*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 144 s. ISBN 978-80-247-4040-9.

ŠEDIVÝ, Marek a Olga MEDLÍKOVÁ. *Úspěšná nezisková organizace*. 3., akt. a rozšíř. vyd. Praha: Grada, 2017, 165 s. ISBN 978-80-271-0249-5.

Úplné znění Zásad vlády pro poskytování dotací ze státního rozpočtu České republiky nestátním neziskovým organizacím ústředními orgány státní správy. 2010. *Vláda ČR* [online]. Praha [cit. 2020-03-06]. Ke stažení dostupné z: [https://www.vlada.cz/assets/ppov/rnno/dokumenty/uplne\\_zneni\\_zasad\\_pro\\_web.pdf](https://www.vlada.cz/assets/ppov/rnno/dokumenty/uplne_zneni_zasad_pro_web.pdf)

VÍT, Petr. *Praktický právní průvodce pro neziskové organizace*. 1. vyd. Praha: Grada, 2015, 157 s. ISBN 978-80-247-5477-2.

WESTERN KLUB Z.S., © 2010, *Stanovy*, [online]. Suchdol nad Odrou 2015 [cit. 2020-03-06]. Dostupné z: [https://western-klubos.webnode.cz/\\_files/200009593-60f3461ede/stanovy\\_2015\\_zapsane.pdf?\\_ga=1.121863688.2093675277.1418767064](https://western-klubos.webnode.cz/_files/200009593-60f3461ede/stanovy_2015_zapsane.pdf?_ga=1.121863688.2093675277.1418767064)



**SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK**

č.	číslo
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
hod.	hodin
IČ	identifikační číslo
ISVP	Identifikační systém výzkumných a inovativních projektů
IT	informační technologie
Kč	Koruna česká
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
MV	Ministerstvo vnitra
NNO	nestátní nezisková organizace
NOZ	Nový občanský zákoník
z.s.	zapsaný spolek

**SEZNAM OBRÁZKŮ**

<i>Obr. 1 Stav dobrovolnické práce na území ČR (Zdroj: vlastní zpracování dle ČSÚ, 2017) .....</i>	<i>37</i>
<i>Obr. 2 Právní formy nestátních neziskových organizací (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledků dotazníkového šetření) .....</i>	<i>40</i>
<i>Obr. 3 Zdroje nestátních neziskových organizací (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledku dotazníkového šetření) .....</i>	<i>42</i>
<i>Obr. 4 Zdroje spolků (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledku dotazníkového šetření) .....</i>	<i>43</i>
<i>Obr. 5 původní stav areálu Malá skála (Zdroj: archiv spolku) .....</i>	<i>58</i>
<i>Obr. 6 Aktuální stav areálu (Zdroj: archiv spolku) .....</i>	<i>58</i>

**SEZNAM TABULEK**

<i>Tab. 1 Přehled neziskových organizací v ČR (Zdroj: vlastní zpracování dle podkladů ČSÚ, 2020) .....</i>	<i>36</i>
<i>Tab. 2 Přehled respondentů dotazníkového šetření (Zdroj: vlastní zpracování dle výsledku dotazníkového šetření) .....</i>	<i>39</i>

## SEZNAM PŘÍLOH

- P I            Hospodářský výkaz – účetní závěrka
- P II            Dotazník


# PŘÍLOHA P I: HOSPODÁŘSKÝ VÝKAZ

WESTERN KLUB z.s.

HOSPODÁŘSKÝ VÝKAZ -účetní závěrka ZA ROK: **2019**

Název: WESTERN KLUB Z.S.		IČO: 2 2 8 4 1 9 4 6	
<b>HOSPODAŘENÍ</b>			
<b>VYDAJE:</b>	za běžný rok	<b>PŘIJMY:</b>	za běžný rok
Odvod čl. přisp.	0,00	Členské příspěvky	20 700,00
Investice	0,00	Dary	73 716,00
Opravy MTZ	255 218,80	Státní dotace	0,00
Inventář (DHIM)	94 361,40	Dotace obcí	290 000,00
Režie	473 573,70	Příjem z akcí	694 203,04
Hlavní činnost	643 532,00	Účastnické poplatky	238 940,00
S vlivem na daň	169 896,00	S vlivem na daň	256 761,00
<b>CELKEM:</b>	<b>1 636 581,90</b>	<b>CELKEM:</b>	<b>1 574 320,04</b>
<b>ROZDÍL:</b>	<b>-62 261,86</b>	Samostatná hosp.činnost:	<b>N E</b>

MAJETEK	31.12. min.roku	31.12. běž.roku		31.12. min.roku	31.12. běž.roku
Investice	0,00	0,00	Jmění	122 590,66	60 329,00
Běžné účty	118 510,53	33 526,19	Půjčky	0,00	0,00
Pokladna	4 080,13	26 803,13	Závazky	0,00	0,00
Pohledávky	0,00	0,00	<b>CELKEM:</b>	<b>122 590,66</b>	<b>60 329,00</b>
<b>CELKEM:</b>	<b>122 590,66</b>	<b>60 329,32</b>	Výsledek hospodaření:		-62 261,66
Inventář	48 498,00	94 361,40	Roční přírůstek jmění:		<b>-62 261,66</b>

Datum: 23.2.2020	Razítko WESTERN KLUBU z.s.:
Podpis hospodáře z.s.: <i>Marka Motul's</i>	 <b>WESTERN KLUB z.s.</b> Kletné č.p. 100 ④ 742 01 Suchbát nad Odrou IČ: 228 41 946
Podpis předsedy z.s.: <i>Lucie Čížková</i>	

## HOSPODAŘENÍ - výsledek hospodaření běž. roku (vyplní hospodář)

Sam. hosp. činnost: A - ano, N - ne

<b>Odvody čl. příspěvků:</b>	jen ty, které odvádíte na vyšší org. jednotky a ústředí
<b>Investice:</b>	HIM s pořizovací cenou 20.000,- Kč a vyšší (do r. 95 10.000,- Kč), NHIM s pořizovací cenou 40.000,- a vyšší (do r. 95 20.000,- Kč)
<b>Opravy a údržba MTZ</b>	všechny opravy, které jste v běžném roce financovali (budov, přístrojů a ost. vybavení, např. stanů)
<b>Inventář:</b>	drobný hmotný a nehmotný majetek s pořizovací cenou 3.000,- Kč a vyšší .
<b>Hlavní činnost:</b>	vše co jste neuvedli v investicích, opravách, režiiích a inventáři
<b>Režie:</b>	energie, otop, vodné a stočné, pojištění, nájem , přístrojů., propagace, provozní náklady (leasing)
<b>Výd. s vlivem na daň:</b>	výdaje spojené s náklady na reklamu, pronájem atd.
<b>Členské příspěvky:</b>	celkové registrační příspěvky
<b>Dary:</b>	
<b>Dotace SR:</b>	všechny dotace, které s.o. obdrželo v běž. roce od státu (ministerstva a okr. úřady)
<b>Dotace měst a obcí:</b>	granty a dotace od magistrátu a obcí (NE okresních úřadů)
<b>Akce:</b>	výtěžek z akcí ( poutě, soutěže,koncerty,výstavy, společ. akce atd.), které nebyly dotované
<b>Ostatní:</b>	vše ostatní (účastnické poplatky, úroky atd.)
<b>Příj. s vlivem na daň:</b>	z reklam, pronájmů reklamních míst atd.
<b>MAJETEK - stav majetku k 31.12. min. a běž. roku (vyplní hospodář)</b>	
<b>Nemovitosti:</b>	celkem pořízený HIM a NHIM od doby založení subjektu (případně snížený o odpisy)
<b>Běžný účet:</b>	součet zůstatků na všech účtech (vč. termín. vkladů) a hodnoty cenných papírů
<b>Pokladna:</b>	stav pokladny
<b>Pohledávky:</b>	to, co jste někomu půjčili nebo vyfakturovali a dosud vám to nebylo vráceno (vydané faktury dle knihy pohledávek) a vámi poskytnuté půjčky
<b>Inventář:</b>	veškeré zakoupené a dosud nevyřazené vybavení střediska od doby vzniku s pořizovací cenou 3.000,- Kč a vyšší (viz směrnice o inventarizaci majetku)
<b>Jmění:</b>	vlastní majetek so.s. (konto + pokladna + nemovitosti - půjčky - závazky)
<b>Půjčky:</b>	to, co vám někdo půjčil (cizí finanční prostředky=půjčky, úvěry) a dosud jste mu nevrátili
<b>Závazky:</b>	to, co jste dosud někomu nezaplátili ( dosud nezaplacené, ale obdržené faktury dle knihy závazků)

## PŘÍLOHA P II: DOTAZNÍK

1. Název neziskové organizace (pokud nechcete uvádět prosím o vyplnění slovem ANONYM)\*

Napište jedno nebo více slov

500

2. Právní forma neziskové organizace\*

Vyberte jednu odpověď

spolek

nadace

nadační fond

ústav

uvedte prosím právní formu



### 3. Sídlo neziskové organizace\*

Vyberte jednu odpověď

Hlavní město Praha

Jihočeský kraj

Jihomoravský kraj

Karlovarský kraj

Kraj Vysočina

Královehradecký kraj

Liberecký kraj

Moravskoslezský kraj

Olomoucký kraj

Pardubický kraj

Plzeňský kraj

Středočeský kraj

Ústecký kraj

Zlínský kraj

#### 4. Počet členů\*

Napište jedno nebo více slov

500



#### 5. Znáte pojem fundraising?\*

Vyberte jednu odpověď

Ano.

Ne.

Slyšel jsem to, ale nevím co to znamená.



#### 6. Zabýváte se ve vaší organizaci fundraisingem?\*

Vyberte jednu odpověď

Ano.

Ne.

Nevím.





## 7. Je ve vaší organizaci určená osoba, která se zabývá fundraisingem (tzv. fundraiser) ?\*

Vyberte jednu odpověď

Ano.

Ne.

Nevím.

Tuto činnost nevykonává pouze jedna osoba, ale zaměřuji se na ni členové neziskové organizace jako celek.

Jiná...např. externí fundraiser, fundraiser pouze na určité projekty...



## 8. Zdroje odkud získává nezisková organizace prostředky\*

Vyberte jednu nebo více odpovědí

veřejné rozpočty

firmy

nadace, nadační fondy

příjmy z vlastní činnosti

individuální dárci

členské příspěvky

Jiná... uveďte prosím



## 9. V případě individuálního dárcovství se jedná o\*

Vyberte jednu nebo více odpovědí

naše organizace nemá individuální dárce

veřejné sbírky

dary od mecenášů

charitativní a benefiční akce

dražby

tomboly

prodej (např. výrobky, služby..)

dary z pozůstalosti, závěti

jiná... uveďte prosím



## 10. Jaké zdroje fundraisingu preferujete\*

Vyberte jednu nebo více odpovědí

naše organizace nemá zdroje z fundraisingu

finanční zdroje - hotovost

finanční zdroje - bezkontaktní platby

věcné dary

práci, služby

Jiná... uveďte prosím



## 11. Má Vaše nezisková organizace stálé dárce, podporovatele, kteří pravidelně podporují Vaši organizaci?\*

Napište jedno nebo více slov

500



12. Zajímáte se aktivně o možnost získání zdrojů z veřejných rozpočtů? (dotace)\*

Vyberte jednu odpověď

Ano.

Spíše ano.

Ne.

Spíše ne.

Nikdy jsme tuto možnost nevyužili.

13. Věnujete se pravidelně projektům pro získání prostředků pro organizaci? (akce, koncerty, tomboly...) A jakým?\*

Napište jedno nebo více slov

500

14. Měla by Vaše organizace zájem o rozvoj fundraisingu? (školení zaměstnanců, vyhledání odborníků pro poradenství...)\*

Vyberte jednu nebo více odpovědí

Ano - pokud to bude zdarma

Ano - jsme ochotni investovat ( do kolonky jiná prosím uveďte částku)

Ne

Jiná...



15. Věnujete se dalšímu rozvoji fundraisingu ve vaší organizaci? (Např. školení zaměstnanců, vyhledávání odborníků pro danou oblast...)\*

Napište jedno nebo více slov

500

16. Pořádáte pro své podporovatele nějaké speciální akce? (např. zábavu, ples, pohoštění, setkávání...)\*

Napište jedno nebo více slov

500