

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI

PEDAGOGICKÁ FAKULTA

Ústav pedagogiky a sociálních studií

Diplomová práce

Bc. Lenka Zábranská, DiS

Zapojení školních družin do fundraisingu

Prohlašuji, že jsem předloženou diplomovou prací vypracovala samostatně a použila jen uvedení pramenů a literatury.

V Olomouci dne 17. 6. 2018

Podpis autora práce

Poděkování:

Děkuji vedoucí práce Ing. Aleně Opletalové za odborné vedení, pomoc a cenné rady při zpracování této práce. Své rodině děkuji za podporu během celé doby studia.

ANOTACE

Jméno a příjmení	Bc. Lenka Zábranská, DiS.
Katedra	Ústav pedagogiky a sociálních studií
Vedoucí práce	Ing. Alena Opletalová, Ph.D.
Rok obhajoby	2018

Název práce	Zapojení školních družin do fundraisingu
Název v angličtině	Participation of school clubs in fundraising
Anotace práce	<p>Diplomová práce se zabývá problematikou zapojování školních družin do fundraisingu.</p> <p>Hlavním cílem diplomové práce je zjistit zapojení školních družin do oblasti fundraisingu a na základě analýzy zhodnotit opodstatněnost využívaných fundraisingových technik a navrhnout další možnosti rozvoje školních družin z pohledu fundraisingu. Dílčími cíle práce je zjistit, jaké mají vedoucí vychovatelé povědomí o oblasti fundraisingu. Zda vedoucí vychovatelé cítí potřebu zapojení školních družin do oblasti fundraisingu. Jaký přínos má fundraising pro školní družinu. Jak školní družiny se získanými prostředky nakládají a dále analýza preferované techniky z hlediska financování volnočasových aktivit.</p> <p>Teoretická část se zabývá problematikou zájmového vzdělávání ve školní družině, základními pojmy z oblasti fundraisingu a možnostmi využití fundraisingu ve školní družině.</p> <p>Praktická část zjišťuje pomocí technik kvalitativního výzkumu zapojování školních družin do fundraisingu prostřednictvím vedoucího vychovatele a navrhuje další možnosti zapojení školních družin do fundraisingu.</p>
Klíčová slova	Fundraising, fundraisingové techniky, školní družina, vedoucí vychovatel, okolnosti zapojování

<p>Anotace v angličtině</p>	<p>This thesis is focused on the problematic of connecting the school youth centre into fundraising.</p> <p>The main aim of this thesis is to find out the connection of the school youth centres in the topic of the fundraising, and on the basis of the analysis, evaluate the reason of the using fundraising techniques and suggests another possibilities of the school youth centre from the view of the fundraising.</p> <p>The sub-objectives of the work is to find out what are the leading educators of awareness about the field of fundraising. Whether head educators feel the need for the involvement of school teams into the field of fundraising. What benefit does fundraising for the school youth centre. How the school youth centre handles and further analyse the preferred technique from the standpoint of the financing of leisure activities with the funds received</p> <p>The theoretical part is focused on the problematic of interest education in the school youth centre, the basic concepts of the fundraising and the possibility of the usage the fundraising in the school youth centre.</p> <p>The practical part finds out by using the technique of qualitative investigation the connection of the school youth centre into fundraising via the person of the head educator and suggests other connections of the school youth centres into fundraising.</p>
<p>Klíčová slova v angličtině</p>	<p>fundraising, the fundraising technique, school youth centre, the head educator, the conditions of connections</p>
<p>Přílohy vázané k práci</p>	<p>Příloha č. 1. Režijní náklady ŠD na 1 žáka za rok 2016 v ZŠ a MŠ Chodov</p> <p>Příloha č. 2. Vypsání dotační programy MČ Praha 11 pro oblast volného času</p> <p>Příloha č. 3. Přepsané ankety a rozhovory s vedoucími vychovateli</p>
<p>Rozsah práce</p>	<p>83</p>
<p>Jazyk práce</p>	<p>český</p>

Obsah

Úvod	8
TEORETICKÁ ČÁST	10
1 Volný čas a zájmové vzdělávání	11
1.1 Zařízení pro zájmové vzdělávání	12
1.1.1 Charakteristika školní družiny.....	13
1.2 Funkce školní družiny	15
1.3 Podmínky činnosti školní družiny	16
1.3.1 Personální podmínky	17
1.3.2 Materiální podmínky	19
1.3.3 Řídící a kontrolní	20
1.4 Formy zájmového vzdělávání ve školní družině	20
1.4.1 Pravidelná výchovně vzdělávací činnost ve školní družině	22
1.5 Systém financování školní družiny	25
1.6 Povinná dokumentace školní družiny	27
2 Fundraising	28
2.1 Legislativní rámec fundraisingu ve školství	29
2.2 Fundraisingové možnosti pro školy a školská zařízení pro zájmové vzdělávání	31
2.3 Žadatel – fundraiser nebo nezisková organizace	34
2.4 Zásady úspěšného fundraisingu	37
2.5 Fundraisingové metody a techniky	39
PRAKTICKÁ ČÁST	45
3 Výzkum zapojení školních družin do oblasti fundraisingu	46
3.1 Cíl výzkumu.....	46
3.2 Metody výzkumu	47
3.3 Vymezení výzkumného vzorku.....	48
3.4 Realizace výzkumu	49
3.4.1 Charakteristika zkoumaných školních družin	50
3.5 Zpracování získaných dat	52
3.5.1 Metoda kódování	53
3.5.2 Proces kódování získaných dat.....	55
4 Interpretace výzkumu	59
4.1 Interpretace výzkumné otázky č. 1	59
4.2 Interpretace výzkumné otázky č. 2	60

4.3	Interpretace výzkumné otázky č. 3	61
4.4	Interpretace výzkumné otázky č. 4	62
4.5	Interpretace výzkumné otázky č. 5	63
4.6	Vyhodnocení hlavního cíle výzkumu.....	64
4.7	SWOT analýza zapojování ŠD do fundraisingu	65
4.8	Preferované fundraisingové techniky a návrh dalších technik využitelných v ŠD....	68
5	Shrnutí a diskuze výsledků výzkumu	71
	Závěr	74
	Seznam použité literatury a zdrojů	76
	Seznam zákonů a vyhlášek	79
	Seznam použitých tabulek a grafů.....	81
	Seznam použitých zkratk	82
	Seznam příloh.....	83

Úvod

Školní družina (dále jen ŠD) je nedílnou součástí života většiny dětí mladšího školního věku. Funkce ŠD je zejména ve výchově dětí ve volném čase a k volnému času. Pestrá nabídka zájmových činností, kterou vychovatelé dětem nabízejí, má vliv na další rozhodování dítěte o náplni jeho volného času. Mimo pravidelných výchovných činností jsou školní družiny aktivní v pořádání příležitostných akcí, zejména pro rodiče a právě zde se nabízí příležitost finančního zisku. Financování ŠD je normativní, což znamená, že finance jsou, jako v celém školství, limitované. Ředitelé škol využívají fundraising zpravidla na dofinancování potřeb školy, nikoliv školní družiny. Do získávání dalších finančních, ale i materiálních prostředků může ŠD tedy zapojit vedoucí vychovatel. Získané prostředky pak mohou být použity přímo pro potřeby školní družiny.

Pracuji jako vedoucí vychovatelka v ŠD a zároveň jako vedoucí učitelka mateřské školy (dále jen MŠ), která je součástí naší základní školy (dále jen ZŠ). Důvodem proč jsem si vybrala toto téma, jsou moje vlastní zkušenosti s fundraisingem. ŠD i MŠ zapojují do fundraisingu zejména pořádáním volnočasových akcí pro rodiče, ale i psaním žádostí o dotace a granty. Právě psaní žádosti o grant nadaci Partnerství mne přivedlo na myšlenku, zda se i ostatní školy nebo školská zařízení také do fundraisingu zapojují. Vzhledem k tomu, že MŠ zapojují přímo ředitelky, stejně jako zapojují ředitelé ZŠ, zaměřila jsem svůj výzkum na vedoucí vychovatele ŠD, kteří jsou součástí vedení školy, patří tedy mezi middle management školy. Zajímalo mne, zda a jakým způsobem vedoucí vychovatelé zapojují ŠD do fundraisingu. Výzkum byl realizován na stanoveném výzkumném vzorku na ZŠ na Praze 11, kde také působím.

Hlavním cílem této diplomové práce bylo zjistit zapojení ŠD do oblasti fundraisingu prostřednictvím vedoucího vychovatele a na základě analýzy zhodnotit opodstatněnost využívaných fundraisingových technik. Navrhnout další možnosti rozvoje ŠD z pohledu fundraisingu. Dílčími cíli práce je zjistit, jaké mají vedoucí vychovatelé povědomí o oblasti fundraisingu. Zda vedoucí vychovatelé cítí potřebu zapojení ŠD do oblasti fundraisingu. Jaký přínos má fundraising pro ŠD. Jak ŠD se získanými prostředky nakládají a dále analyzovat preferované techniky z hlediska financování volnočasových aktivit.

Cílem teoretické části bylo popsat problematiku zájmového ve ŠD a vymezit základní pojmy z oblasti fundraisingu. V rámci oblasti ŠD se v teoretické části zaměřuji na charakteristiku činností ŠD, funkci ŠD, podmínky fungování ŠD a systém financování ŠD.

Rozepisují formy zájmového vzdělávání ve ŠD a popisují náplň práce vedoucího vychovatele. V kapitole týkající se samotného pojmu fundraising zdůrazňují legitimní rámec fundraisingu ve školství, jak jej uvádí odborná literatura. Popisují osobu fundraisera, tedy žadatele. Zmiňují zásady úspěšného fundraisingu. Vymezují fundraisingové metody a techniky, které jsou využitelné pro fundraising ve ŠD.

Praktická část je založena na metodologii kvalitativního výzkumu. V úvodu praktické části představují metody výzkumu. Vymezují výzkumný vzorek a metody zpracování získaných dat. Druhá část praktické části je věnována interpretaci výzkumných otázek. Ve SWOT analýze přehledně seřazují faktory, získané výzkumem, které mají vliv na zapojování ŠD do fundraisingu. Na základě zjištěných skutečností analyzují opodstatněnost využívaných fundraisingových technik ve zkoumaném vzorku ŠD a navrhuji další možnosti zapojení ŠD do fundraisingu.

V práci vycházím z dostupné odborné literatury a vlastních zkušeností s prací vedoucího vychovatele ve ŠD. Vlastními poznatky doplňuji teoretickou část diplomové práce týkající se ŠD. Další informace jsem získala z anket a polostrukturovaných rozhovorů s vedoucími vychovateli zkoumaných ŠD a osobní návštěvou v uvedených ŠD. Předpokládám, že závěry z této diplomové práce budou inspirativní nejen pro další práci vedoucích vychovatelů v ŠD, ale zároveň pro ředitele základních škol, kteří by měli vedoucí vychovatele v této činnosti podporovat. Zapojování ŠD do fundraisingu je přínosem nejen pro samotné ŠD, ale zvyšuje prestiž celé školy.

TEORETICKÁ ČÁST

1 Volný čas a zájmové vzdělávání

Zájmové vzdělávání je součástí celoživotního učení, neposkytuje stupeň vzdělání, ale kompenzuje školní nebo pracovní zátěž. Cílem zájmového vzdělávání je uspokojení individuálních potřeb jedince, obohacení jeho života, rozvinutí jeho zájmů.

Zájmovému vzdělávání se člověk věnuje ve svém volném čase. Interpretace samotného pojmu volný čas je velmi složitá, neboť jednotliví autoři nahlíží na tento pojem různě. Kaplánek¹ argumentuje, že *„rozdíl mezi jednotlivými pojetími je dán tím, do jaké historické hloubky, tj. jak daleko do minulosti, autoři sledují fenomén volného času a jakou metodiku používají.“* Je tedy zřejmé, že pojem volný čas prošel historickým vývojem. Kratochvílová upozorňuje, že každá činnost, která je se žáky vykonávána mimo školní vyučování, je zásahem do jejich volného času, jejich svobody. Vážanský dělí definice pojmu volný čas na negativní a pozitivní. Negativní pojetí podle Vážanského spočívá v tom, že volný čas je chápán jako zůstatek času, po splnění všech studijních nebo pracovních povinností, povinnostech v domácnosti a uspokojení základních hygienických potřeb. Pozitivní pojetí volného času definuje Vážanský² jako *„disponibilní časový prostor, v němž by mohl volný čas pro jedince znamenat svobodu. Lze to chápat jako čas, o jehož náplni rozhoduje člověk sám podle svých zájmů.“* Kratochvílová³ definuje pojem volný čas takto: *„volný čas chápeme jako čas pre seba, ktorý zostane človeku po splnení povinností na in individuálnu sebarealizáciu podľa vlastných potrieb a záujmov, ktorým se môže disponovať na základe vlastného rozhodnutia a voľby.“* Kratochvílová tedy říká, že volný čas žáků základní školy nastává po ukončení vyučování, po vykonání přípravy do školy a splnění povinností v domácnosti. Podle Hájka a Pávkové⁴ lze den dítěte rozdělit na tři časové úseky:

- *dobu pracovní* – patří sem nejen doba vyučování, ale i samotná příprava na vyučování
- *dobu mimopracovní* – *pro dítě doba, kterou potřebuje na regeneraci sil, nezbytné životní úkony (jídlo, spánek, hygiena), ale i doba, kdy je objektem sociálních služeb (tedy i školní družina)*
- *dobu volného času* – *tedy dobu, kdy se dítě může věnovat svým činnostem podle své svobodné volby*

Z uvedených definic volného času lze vyvodit, že doba, kterou dítě tráví ve školní

¹ KAPLÁNEK, Michal a kolektiv. *Volný čas a jeho význam ve výchově*, s. 45.

² VÁŽANSKÝ, Mojmir. *Základy pedagogiky volného času*, s. 30

³ KRATOCHVÍLOVÁ, Emília a kolektiv. *Úvod do pedagogiky* [online], s. 109

⁴ HÁJEK, Bedřich, Jiřina PÁVKOVÁ a kolektiv. *Školní družina*, s. 15

družině, patří na rozhraní mezi dobu mimopracovní (sociální služba) a dobu volného času. Leckdy se ovšem stává, že čas strávený ve školní družině patří u některých dětí do pomyslného středu všech tří definic, tedy i dobu pracovní (přípravu na vyučování – vypracování domácích úkolů). Po vyzvednutí ze školní družiny je rodiče rovnou převážejí na další zájmové kroužky (zpravidla sportovní), o kterých dítě ani samo nerozhoduje, nejsou tedy náplní volného času, ale stávají se povinností. Není výjimkou, že dítě má organizovaný celý den, nebo i týden. Cílem výchovy ve školní družině je i výchova k volnému času, tedy jeho náplni. Hájek a Pávková vnímají požadavky rodičů na školní družinu jako naplňování volného času tj. výchovou ve volném čase a naznačují, že „vyšším posláním je vytvoření návyků na účelné trávení volného času a na získání dostatku informací o různých zájmových činnostech...“⁵ Správným přístupem vychovatelky v souladu s požadavkem dobrovolnosti by mělo dítě mít možnost se svobodně rozhodnout o náplni tohoto času.

Kaplánek zdůrazňuje, že v mezinárodním kontextu pedagogiky volného času se řadí zájmové vzdělávání do oblasti neformálního vzdělávání.⁶ V České republice je zájmové vzdělávání právně zakotveno v zákoně Ministerstva školství mládeže a tělovýchovy (dále je MŠMT) zákon č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání (dále jen školský zákon) v §111. Dále je specifikuje vyhláška MŠMT č. 74/2005 Sb., o zájmovém vzdělávání, ve znění vyhlášky č. 279/2012 Sb., o zájmovém vzdělávání.

1.1 Zařízení pro zájmové vzdělávání

Výchova mimo vyučování, v současnosti vnímaná jako výchova ve volném čase nebo k volnému času, má své historické kořeny v dávné minulosti. Janiš⁷ zmiňuje například Vittorina Ramboldini da Feltre (14. stol.), který působil v „Domě radosti“ a věnoval se dětem i mimo dobu vyučování nebo J. A. Komenský (1592 – 1670), který zdůrazňoval, že i výchova mimo vyučování má velký vliv na rozvoj člověka. Institucí, které se zabývají výchovou ve volném čase, existuje široká základna a jejich nabídka volnočasových aktivit je velmi rozmanitá. Podle zřizovatele se mohou dělit na soukromé, státní i nestátní. Knotková⁸ třídí tyto instituce následovně

- *státní instituce* – v gesci MŠMT jedná se například o školní družiny, školní kluby, základní umělecké školy, domovy mládeže, střediska volného času, Domy dětí a mládeže

⁵ HÁJEK, Bedřich, Jiřina PÁVKOVÁ a kolektiv. *Školní družina*, s. 15 – 16.

⁶ KAPLÁNEK, Michal a kolektiv. *Volný čas a jeho význam ve výchově*, s. 120.

⁷ JANIŠ ml., Kamil. *Úvod do problematiky volného času*, s. 23

⁸ KNOTKOVÁ, Dana. *Pedagogické dimenze volného času*, s. 54 - 55

(dále jen DDM), střediska výchovné péče, diagnostické ústavy; v gesci Ministerstva práce a sociálních věcí to mohou být třeba nízkoprahové kluby; v gesci Ministerstva kultury různá divadla, kina, botanické zahrady, hvězdárny a mnoho dalších);

- *organizace nekomerčního sektoru* – zejména neziskové organizace Brontosaurus, Junák, Skaut, YMCA;
- *círky a náboženské společnosti* – velmi známé jsou Salesiánské domy;
- *privátní komerční sféra* – například fitness centra, sportovní kluby, aquaparky.

Jak již bylo uvedeno, MŠMT ve školském zákoně v § 111 definuje tato školská zájmová zařízení

- *středisko volného času,*
- *školní klub,*
- *školní družina.*

Střediska volného času mohou mít podobu DDM nebo stanice zájmových činností, které se specializují na určitý specifický druh zájmové činnosti (Stanice přírodovědců, Stanice mladých techniků). Školní kluby jsou určeny pro žáky zejména 2. stupně, i když na mnoha školách je navštěvují, vzhledem k omezené kapacitě školní družiny i žáci 1. stupně, především 4. a 5. tříd. Docházka je nepovinná, klub nabízí především spontánní aktivity. Školní družina je určena pro žáky 1. stupně, převážně 1. až 4. tříd. Docházka žáků je pravidelná. Nabídka zájmových činností je v souladu se školním vzdělávacím programem (dále jen ŠVP), který je každá ŠD povinna si vypracovat.

Tato práce se dále zabývá pouze ŠD, neboť cílem práce je zjistit právě zapojování ŠD do fundraisingu, nikoliv organizací zabývajících se zájmových vzděláváním.

1.1.1 Charakteristika školní družiny

ŠD patří mezi školská zájmová zařízení, které má dlouholetou tradici. První informace o soustavné výchově dětí v době mimo vyučování se objevují ve spojení se zrušením nevolnictví, kdy se rodiny začaly postupně stěhovat do měst. O děti z chudých rodin pečovaly různé spolky. První oficiální útulek byl založen v roce 1885 v Praze na Vyšehradě. Místo názvu útulek se v roce 1931 začalo používat označení družina a vedla ji kvalifikovaná industriální učitelka (učitelka ručních prací). Veliký rozmach školních družin přišel po roce 1948, kdy byl přijat zákon o jednotné škole. Zajištění výchovy dětí v době mimo vyučování (mimoškolní výchova) se věnovala velká pozornost, ale družiny plnili zejména funkci sociální s velkým důrazem na přípravu na školu.

ŠD bývá většinou součástí základní školy, může být však i pro několik základních škol najednou, mohou být ovšem i samostatným zařízením. ŠD je určena především pro žáky 1. stupně a přípravných tříd. V ojedinělém případě, může být přijat i žák 2. stupně, nesmí ale navštěvovat školní klub. V praxi ji navštěvují především žáci 1. až 4. tříd, pro starší žáky bývají na některých školách zřizovány školní kluby. Záleží na kapacitních a prostorových možnostech školy. ŠD je v provozu po celý školní rok, tzn. od 1. září do 31. srpna. V době hlavních i vedlejších prázdnin může ředitel zařízení po dohodě se zřizovatelem provoz přerušit. Zákonným zástupcům musí tuto skutečnost sdělit s dostatečným předstihem, minimálně dva měsíce.

Pro přihlášení do ŠD musí zákonný zástupce vyplnit písemnou přihlášku. Přijetí do ŠD se nerozhoduje ve správním řízení a přijetí není nárokové. Rozhoduje kapacita ŠD na dané škole (podle kapacity zapsané v rejstříku) a kritéria pro přijetí, o kterých rozhoduje ředitel školy. Povinné dokumentaci ŠD je věnována kapitola 1.6.

V ŠD jsou žáci rozděleni do oddělení, která se naplňují maximálně do počtu 30. Výjimku o počtech nelze udělit. Provozní doba ŠD se přizpůsobuje požadavkům rodičů. Obvykle začíná ráno před vyučováním (zpravidla v 6.30 až 7 hodin). Odpolední provoz navazuje na konec vyučování v jednotlivých třídách a končí v pozdních odpoledních hodinách (většinou mezi 17 až 18 hodinou). Vychovatelky mohou zajišťovat žáky 1. stupně i před odpoledním vyučováním nebo při dělené výuce (zpravidla se jedná o 1. vyučovací hodinu), pokud škola z organizačních důvodů odpolední vyučování pro 1. stupeň nebo dělenou výuku má. Dobu provozu družiny určuje ředitel zařízení.

V průběhu odpoledne, jak žáci postupně odchází domů nebo na zájmové kroužky, se jednotlivá oddělení spojují, doplňují se do maximálního možného počtu 30 žáků. Jedná se o organizační opatření, kterým se ředitelé snaží ušetřit nemalé finance (více kapitola 1.5 financování ŠD). Tyto snahy s sebou přinášejí určitá rizika, na které mimo jiné také reaguje MŠMT plánovanou reformou financování školství, která by měla vejít v platnost od 1. 1. 2019⁹. Časté přesuny dětí mezi jednotlivými odděleními jsou zcela nevhodné z hlediska jejich psychohygieny. Hájek, Hofbauer, Pávková ve své publikaci *Pedagogické ovlivňování volného času vyjmenovávají způsoby, kterými může vychovatel mít vliv na duševní zdraví dětí. Zejména zdůrazňují „ovlivňování režimu dne a péče o prostory a materiální vybavení prostředí, ve kterém výchova probíhá“*¹⁰ Měnící se vychovatelky, měnící

⁹ Více informací na <http://www.msmt.cz/vzdelavani/skolstvi-v-cr/ekonomika-skolstvi/reforma-financovani-regionalniho-skolstvi>

¹⁰ HÁJEK, Bedřich, Břetislav HOFBAUER a Jiřina PÁVKOVÁ. *Pedagogické ovlivňování volného času*, s. 120.

se skupiny dětí, měnící se prostředí, nemožnost dokončení hry nebo dokončení vytvoření výrobku představují velikou zátěž na psychiku dětí. Nelze opomenout funkci odpočinkovou, kdy si dítě má ve družině odpočinout, relaxovat a nabrat síly, což v počtu 30 dětí není možné. V etnografické studii Svět školní družiny Pospíšilové a Komínkové se samy děti vyjadřují k vysokému počtu dětí „...co vnímaly jako rušivé, byl velký počet dětí v jedné třídě a skutečnost, že prostory nedávají moc příležitosti k pohybu.“¹¹ Pro samotné vychovatele je spojování náročné zejména kvůli neustálému měnícímu se počtu dětí, předávání a přebírání zodpovědnosti a informací o dětech. Při plánování jednotlivých činností musí myslet na spojování dětí, které je v jejich omezuje. Vychovatelé nemají dostatek prostoru na individuální práci.

1.2 Funkce školní družiny

Školní družina není jen odpolední hlídání dětí v čase, kdy jsou rodiče v práci, ale má svou funkci a poslání. Děti mladšího školního věku, které navštěvují ŠD, potřebují své zájmy rozvíjet. Smysluplnému využívání a rozhodování o náplni svého volného času se teprve učí. Právě v ŠD mají možnost se seznámit s různými formami zájmových činností.

„Školní družiny jsou zařízením, kde se děti mladšího školního věku seznamují s možnou škálou zájmových aktivit, s jejich obsahem a formami. Nabídkou různých činností aktivizují děti, prohlubují jejich školní znalosti, zájmovými činnostmi rozvíjejí jejich osobnost a zdokonalují jejich kompetence.“¹²

ŠD je místem, kde si děti rozvíjí nejen své zájmy, ale také sociální dovednosti, upevňují si své postavení ve třídě. Hájek, Hofbauer, Pávková upozorňují, že sociální funkci ŠD je potřeba chápat *„nejen jako péči o děti, zajištění jejich bezpečnosti, dohledu a odpovídajícího zaměstnání v době, kdy jsou rodiče v zaměstnání“*, ale především je nutné vnímat sociální roli ŠD přímo ve vztahu k samotnému dítěti, ŠD *„dává mnoho příležitostí pro rozvoj sociálních kompetencí, komunikativních dovedností, sociální interakce a percepce.“¹³* Společně strávený čas v ŠD je důležitý pro tvorbu třídního klimatu. Každý člověk, dospělý jedinec i dítě, potřebuje někde patřit, potřebuje zažít úspěch, potřebuje být pochválen a to nejen dítě, které je ohroženo vyčleňováním z kolektivu, ať už z důvodu školního nespěchu nebo ze sociálních či jiných důvodů, ale každý potřebuje slyšet pochvalu, je to důležitá motivace k další činnosti. Zažitý úspěch při zájmové činnosti posiluje jejich sebevědomí. Vhodně zvolená hra nebo zájmová činnost může být ideálním prostředkem pro začleňování těchto dětí do kolektivu.

¹¹ POSPÍŠILOVÁ, Helena a Lucie KOMÍNKOVÁ. *Svět školní družiny*, s. 22

¹² HÁJEK, Bedřich, Jiřina PÁVKOVÁ a kolektiv. *Školní družina*, s. 7

¹³ HÁJEK, Bedřich, Břetislav HOFBAUER a Jiřina PÁVKOVÁ. *Pedagogické ovlivňování volného času*, s. 74

Pokud jsou děti vedeny empatickým a citlivým přístupem vychovatelky, která si všímá těchto problémů a rizik a pracuje s pozitivním klima v oddělení, mají děti pocit bezpečí a důvěry. Tyto prožitky mohou dítěti pomoci kompenzovat školní neúspěchy, nebo negativní zážitky. Také Kaplánek¹⁴ upozorňuje na možnou kompenzaci případných neúspěchů vhodně zvolenou zájmovou činností. Školní družina „*specifickými prostředky naplňuje obecné cíle vzdělávání dané školským zákonem. Školní družina se zaměřuje na výchovu, která posiluje komunikativní dovednosti, podporuje schopnost uplatnit se ve skupině i společnosti a přijímat důsledky svého chování a jednání.*“¹⁵

Ve většině případů si děti samy nemohou volit, zda chtějí chodit do družiny nebo ne. Dítě, ale nesmí vnímat ŠD jako trest nebo povinnost. Při tom vnímání ŠD dítětem výrazně ovlivňuje samotné public relations (dále jen PR) ŠD a školy. Dítě by se mělo do družiny těšit. Těšit se na nové zážitky, prožitky, na společně prožitý čas s kamarády a spolužáky. Atmosféra v ŠD musí být přátelská. Dítě musí mít pocit bezpečí a pohody. Pro uspokojení potřeb dítěte je tedy nezbytně nutné, aby vychovatelky ve ŠD respektovaly prvek dobrovolnosti. Vychovatelky jsou povinny mu nabídnout takové zájmové činnosti, které dítě uspokojí a rozvinou. Nicméně se objevují ŠD, které stále fungují na principu povinné řízené činnosti. Vychovatelky zde nerespektují již zmíněnou zásadu dobrovolnosti a taktéž nerespektují právo dítěte nabízenou práci odmítnout. Neustále povinnou řízenou činností, se popírá jeden z cílů činnosti školní družiny a tedy naučit dítě rozhodovat samostatnému rozhodování o způsobu trávení svého volného času. Pro organizaci práce, správné fungování ŠD a možnost plánování činností musí ŠD splňovat určité podmínky pro své fungování. Činnosti v ŠD jsou specifické, tudíž i podmínky budou specifické.

1.3 Podmínky činnosti školní družiny

Podmínky pro práci ŠD jsou na jednotlivých různých. Rozdíly bývají většinou v umístění jednotlivých oddělení. Na některých školách mají jednotlivá oddělení své vlastní prostory, což umožňuje vychovatelům úplně jiných charakter práce, ovšem stále jsou školy, kde jsou třídy umístěné v kmenových třídách. Toto rozdělení je na základě prostorových možností školy. Česká školní inspekce v hodnocení ŠD ve školním roce 2014/2015 ve své zprávě zdůrazňuje, že umístění oddělení není vhodné, zejména z „*antropometrického hlediska*“, chybějící oddechové plochy, nedostačené úložné prostory.¹⁶ Hájek a Pávková¹⁷ zdůrazňují, že práce ŠD

¹⁴ KAPLÁNEK, Michal a kolektiv. *Volný čas a jeho význam ve výchově*, s. 123

¹⁵ HOLEYŠOVSKÁ, Anna. *Zájmová činnost ve školní družině*, s. 13

¹⁶ Zpráva ČŠI o hodnocení ŠD 2014/2015 je dostupná na www.csi.cz nebo Řízení školy: Speciál pro ŠD, s. 3.

¹⁷ HÁJEK, Bedřich, Jiřina PÁVKOVÁ a kolektiv. *Školní družina*, s. 10

je zcela samostatnou oblastí vzdělávací činnosti a řídí se specifickými požadavky a pravidly pedagogiky volného času.

Pro fungování ŠD musí být zajištěny následující podmínky:

- personální (zajištění dostatečného počtu kvalifikovaných vychovatelů);
- materiální (odpovídající vybavení – ideálně samostatné prostory, společenské hry, stavebnice, sportovní vybavení, materiál na tvůrčí činnosti, aj.);
- kontrolní a řídicí (vyplývající povinnosti ze vztahujících právních předpisů).

1.3.1 Personální podmínky

Pedagogickou činnost v ŠD zajišťuje vychovatel. Zákon č. 563/2004 Sb., o pedagogických pracovnících v § 16 přesně specifikuje potřebnou kvalifikaci na pozici vychovatele. Práce vychovatele se dělí na přímé a nepřímé hodiny. Přímá pedagogická činnost, kdy se jedná o výchovnou a vzdělávací činnost, tzv. přímé působení na děti, může být v maximálním rozsahu 28 až 30 hodin týdně. Zbývající hodiny (12 až 8) vykonává vychovatel nepřímou činností. Zde se jedná o administrativu (vedení třídnice), přípravu na výchovně – vzdělávací činnost, přípravu pomůcek, výzdobu školy, konzultace s rodiči. Počet hodin přímé a nepřímé práce má každý vychovatel stanovený podle výše svého úvazku. T7denní rozsah přímé práce se stanovuje na období školního vyučování (bez doby prázdnin). Na většině škol pracují na postech pedagogů v ŠD ženy. Zastoupení mužů je velmi malé, přitom z hlediska genderové vyváženosti jsou muži velmi vítanými. Zákon č. 563/2004 Sb., uvádí post vychovatele v mužském tvaru, z tohoto důvodu je v dále v práci uváděn vychovatel, i když jsou myšleny i ženy vychovatelky. Pedagogové v ŠD bývají zařazeni zpravidla v 9. platové třídě, ředitel školy nebo školského zařízení může vychovatele v ŠD zařadit až do 11. platové třídy. Záleží na požadované náplni práce. Problémem při hledání vhodných uchazečů je práce v odpoledních až večerních hodinách a nabídka výše úvazku vychovatele. Skloubit práci vychovatele s péčí o rodinu je náročné a je nutné často zapojit širší rodinu. Požadavky na osobnost vychovatele shrnují Hájek, Hofbauer a Pávková, zejména, ale zdůrazňují, že „*pedagog by měl být dobrý člověk*“.¹⁸ Mezi vlastnosti, které by neměly vychovateli chybět, patří empatie, komunikativnost, pozitivní ladění, tvořivost, kreativita, pozitivní vztah k lidem a bezesporu organizační schopnosti.

Osobnost vedoucího vychovatele velmi ovlivňuje celkové klima ŠD, jako vedoucí

¹⁸ HÁJEK, Bedřich, Břetislav HOFBAUER a Jiřina PÁVKOVÁ. Pedagogické ovlivňování volného času, s. 133 – 134.

pracovník musí mít demokratické vedení, kdy je schopen naslouchat a řešit požadavky a problémy ostatních vychovatelů. Musí být vnímavý k jejich potřebám. Práce vychovatele v ŠD je často velmi opomíjenou a nedocenenou. I v dnešní době se můžeme setkat s názorem, že si ve družině jenom hrají, nebo ještě hůře, že nic s dětmi nedělají. Velmi záleží na vedoucím vychovateli, zda je schopný v případě potřeby obhájit práci svých kolegů. Musí být nápaditý, aktivní. Od ředitele školy dostává vedoucí vychovatel kompetence a důvěru na samostatné vedení školní družiny. Do funkce je jmenován ředitelem školy nebo zařízení. Jemu se zodpovídá za úroveň výchovné a vzdělávací práce vychovatelů a provoz družiny. Předáním některých kompetencí se ovšem ředitel školy nemůže zříct zodpovědnosti za úroveň činností a provoz školní družiny. Na některých školách může být vedoucí vychovatel zodpovědný zástupci řediteli. Existují školy, kde vedoucím školní družiny je přímo zástupce ředitel školy, škola tedy nemá jmenovaného vedoucího vychovatele. Vedoucí vychovatel má v náplni práce přímo vymezené své povinnosti, za které je zodpovědný. Náplň práce vedoucího vychovatele v bodech podle Hájků a Pávkové¹⁹

- řídí a organizuje samotný chod družiny, koordinuje činnost ostatních vychovatelů, plánuje činnost družiny,
- je zodpovědná za dodržování režimu a činnosti v jednotlivých odděleních, hospituje,
- vypracovává rozpis pracovní doby a přímé pedagogické činnosti vychovatelů,
- eviduje matriku ŠD,
- řediteli předkládá požadavky na materiální a personální zabezpečení,
- řediteli předkládá návrhy na odměny vychovatelek,
- podle schválených financí zajišťuje nákup materiálu a pomůcek,
- zajišťuje náhradu za nepřítomné vychovatele,
- kontroluje vedení pedagogické dokumentace vychovatelů,
- zúčastňuje se porad vedení, provozních porad školy a pedagogických rad,
- vede metodické sdružení a provozní porady vychovatelů,
- zprostředkovává informace jednotlivým vychovatelům,
- kontroluje platby za ŠD ve spolupráci s hospodárkou školy,
- vede evidenci přihlášených účastníků.

Mimo uvedené povinnosti vyplývající z funkce vedoucího vychovatele se na ně vztahují i další povinnosti vychovatele související s přímou pedagogickou činností v oddělení.

¹⁹ HÁJEK, Bedřich, Jiřina PÁVKOVÁ a kolektiv. *Školní družina*, s. 38 – 39.

Podle nařízení vlády č. 75/2005 Sb., o stanovení rozsahu přímé vyučovací, přímé výchovné, přímé speciálně pedagogické a přímé pedagogicko-psychologické činnosti pedagogických pracovníků má vedoucí vychovatel stanovené hodiny přímé pedagogické činnosti podle počtu oddělení ve školní družině.

	Počet oddělení v ŠD	Týdenní rozsah přímé pedagogické činnosti 1 hodiny = 60 minut (učitelé mají 1 hodinu = 45 minut)
Vychovatel		28 až 30
Vedoucí vychovatel	2 až 3	25
	4 až 6	23
	7 a více	21

Tabulka 1: Rozsah týdenní přímé pedagogické činnosti vychovatele

Zdroj: Nařízení vlády č. 75/2005 Sb.,

1.3.2 Materiální podmínky

Prostory, které může ŠD využívat, jsou závislé na prostorových možnostech školy. Ideální je, aby jednotlivá oddělení měla své vlastní prostory vybavené vhodným nábytkem, který odpovídá specifickému charakteru práce v ŠD a věkovému složení dětí v oddělení. Volný prostor částečně pokrytý kobercem určený pro relaxaci dětí a volnou hru, čtenářský koutek. Pracovní stoly vhodné pro hraní stolních her, tvoření. Frontální uspořádání lavic není vhodné třeba pro hraní stolních her. Děti by měly mít možnost spolu navzájem komunikovat, vidět si tzn. do očí. Nesmí chybět dostatek prostoru pro uložení her, stavebnic, výtvarného materiálu. Samostatné prostory jsou potřebné i pro umožnění ponechání rozpracovaných staveb, výtvarných děl či rukodělných výtvorů. Často se stává, že děti, které celé odpoledne se zaujetím pracují na stavbě (dřevěné kostky, lego), musí ještě před dokončením stavby celou stavbu uklidit. Pro děti mohou být takové situace demotivující a v samotném důsledku mohou probudit u dítěte i nezájem o další činnosti. *Vyhláška Ministerstva zdravotnictví ČR č. 410/2005 Sb., o hygienických požadavcích na prostory a provoz zařízení a provozoven pro výchovu a vzdělávání mladistvých* v § 7 stanovuje nejmenší plochu volného prostoru 2m² na 1 žáka.²⁰

Mezi materiální podmínky patří i dostatečné vybavení různými stavebnicemi, didaktickými a stolními hrami, různorodým výtvarným a rukodělným materiálem vše

²⁰Zákony pro lidi [online]. [cit. 2018-04-30]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2005-410>

odpovídající věkové kategorii dětí. ŠD může využívat pro svou činnost i další prostory školy: tělocvičny, kuchyňky, počítačové učebny. Veliký důraz je potřeba klást na sportovní vybavení pro venkovní použití.

Vzhledem k současné populační křivce, kdy do škol přichází silné ročníky a ředitelé škol musí děti přijmout, dochází na většině škol k situacím, kdy oddělení družiny bývají umístěna v kmenových třídách. Zde je velmi důležitá spolupráce vychovatelky s třídní učitelkou. Při vzájemném soužití ve společném prostoru se musí navzájem respektovat a tolerovat. Ne vždy je spolupráce vyhovující, což dokazuje i etnografická studie Pospíšilové a Komínkové *„Právě učitelky byly v tomto prostoru doma a vychovatelky se zde cítily podle vlastních slov tak trochu na návštěvě.“*²¹ Důvody proč je nevhodné umístění oddělení ŠD v kmenové třídě uvádí Pospíšilová a Komínková takovéto *„nejčastějšími důvody nedorozumění bylo využívání prostoru školních tříd, nepořádek a neuklizené pomůcky, učitelka nechávala osychat výkresy na zemi a vychovatelka je později uklízela, protože potřebovala třídu volnou pro jiné aktivity.“*²²

Na kvalitě a dostatečném materiálovém vybavení velmi záleží na osobnosti vedoucího vychovatele, který by měl umět správně argumentovat řediteli školy a odůvodnit své požadavky pro další potřebné vybavení.

1.3.3 Řídící a kontrolní

ŠD se řídí platnými právními předpisy a veškerá činnost musí konat v souladu s nimi. Vedoucí vychovatel se musí orientovat v platném znění potřebných zákonů, které se vztahují přímo k činnosti ŠD, všechny jsou již v práci citovány. Na konci školního roku provádí ŠD svou evaluaci, ve kterých hodnotí svou činnost, a uvádí ji do výroční zprávy školy. Taktéž vedoucí vychovatel hodnotí práci jednotlivých vychovatelů. V průběhu školního roku provádí hospitace v jednotlivých odděleních.

1.4 Formy zájmového vzdělávání ve školní družině

V ŠD je základem všech činností hra a různé druhy zájmových činností. Hrou se děti naprosto přirozeným způsobem učí vyjadřovat své emoce (napětí, uvolnění, smutek, radost, nadšení aj.) Hra nám pomůže navodit různé situace, sociální role a nabízená zájmová činnost dává dětem příležitost rozvíjet a rozšiřovat si své zájmy. Jednotliví autoři definují pojem hra

²¹ POSPÍŠILOVÁ, Helena a Lucie KOMÍNKOVÁ. Svět školní družiny, s. 21

²² tamtéž

různě, zde je uvedena definice Němce, který shrnuje ostatní definice a konstatuje, že „*hra je činnost, která má smysl sama o sobě, nebo její smysl stojí mimo vlastní hru, a pak se stává prostředkem k dosažení jiných cílů.*“²³ Při všech činnostech je kladen důraz na bezpečnost práce, hygienu a tvořivou atmosféru v oddělení. Vychovatel musí vytvořit bezpečné prostředí pro děti. Dítě se nesmí bát svého projevu, aby se stalo terčem posměchu při případném neúspěchu při zájmové činnosti.

Vyhláška č. 74/2005 Sb. o zájmovém vzdělávání, ve znění vyhlášky č. 279/2012 Sb. v § 2 vymezuje následující formy zájmového vzdělávání:

- a) *příležitostnou výchovnou, vzdělávací, zájmovou a tematickou rekreační činnost* - akce nebo projekty, které se organizují příležitostně, a jejich nabídka není pravidelná.
- b) *pravidelnou výchovnou, vzdělávací a zájmovou činností* – jedná se o činnost v pravidelných intervalech (zájmové kroužky, sportovní kluby, umělecké soubory). Činnost má zahájení a ukončení. Na konci mohou děti dostat osvědčení, nebo se konají různá vystoupení.
- c) *táborovou činností a další činností spojenou s pobytem mimo místo*
- d) *osvětovou činností* – slouží jako prevence sociálně patologických jevů
- e) *individuální práci* – zpravidla to bývá nabídka činností pro děti nadané, mimořádně nadané, ale i děti se speciálními vzdělávacími potřebami,
- f) *využitím otevřené nabídky spontánních činností* – činnosti se dějí bez zahájení nebo ukončení, bezprostředně, náhle a nejsou nikým organizované. Jedná se o využití různých venkovních hřišť a jejich vybavení, vybavení heren v ŠD.

Formy zájmového vzdělávání v ŠD jsou různé. Záleží na délce trvání, frekvenci. Formy mohou být pravidelné nebo příležitostné, dále mezi specifické činnosti patří osvětová činnost a individuální práce s dětmi a spontánní aktivity. Pravidelná výchovná, vzdělávací a zájmová činnost ve školní družině zahrnuje pravidelnou každodenní činnost přihlášených účastníků, kterou připravují a realizují vychovatelky podle školního vzdělávacího programu ŠD – podrobněji v kapitole 1.4 Mezi příležitostné činnosti zahrnujeme všechny mimořádné akce. Besedy, exkurze, návštěvy divadelních a filmových představení, sportovní akce, projektové dny, výchovně – vzdělávací programy, různé celodružinové akce, projekty. Veškeré činnosti konané u nějaké příležitosti. Osvětová činnost se zaměřuje na poskytování informací v oblasti prevence sociálně - patologických jevů Individuální práce se zaměřuje na rozvoj nadání dětí, práci s talentovanými žáky, ale i na individuální práci se žáky se speciálně vzdělávacími potřebami. V nabídce spontánních činností vychovatelka reaguje na spontánní činnost dítěte a

²³ NĚMEC, Jan a kol. Kapitoly ze sociální pedagogiky a pedagogiky volného času: pro doplňující pedagogické studium, s. 87.

využívá zájmu dítěte. Funguje jako rádce a podněcuje dítě k další činnosti. Spontánní činnosti jsou využívány zejména v ranní a koncové družině, kde jsou shromážděny děti z různých oddělení a dále při pobytu venku.

1.4.1 Pravidelná výchovně vzdělávací činnost ve školní družině

O pravidelnou výchovně vzdělávací činnost se jedná při každodenní pedagogické práci v jednotlivých odděleních pro přihlášené účastníky k pravidelné účasti. Každá nabízená zájmová činnost si mezi dětmi najde nadšence, kteří nakonec strhnou k činnosti i děti, které zpočátku o činnost nejeví zájem. Záleží na motivaci a sdíleném nadšení vychovatele a dětí pro danou činnost. Při zařazování jednotlivých druhů činností musí vychovatel respektovat režim dne a aktuální psychický a zdravotní stav dětí. „Časové rozřazení a uspořádání činností v ŠD se řídí požadavky psychohygieny. Je takové, aby podporovalo zdravý tělesný, duševní i sociální vývoj dítěte.“²⁴ Podle režimu dne se činností dělí na:

- odpočinkové činnosti (rekreační),
- zájmové činnosti.
- činnosti vztahující se na přípravu na vyučování,

Odpočinkové činnosti jsou do režimu dne zařazovány po obědě, před vyučováním, nebo naopak na úplném konci provozu. Slouží k regeneraci sil, odstranění únavy a kompenzaci školní zátěže. Činnosti mohou být klidové, ale i aktivní (organizované nebo spontánní). Zpravidla při pobytu venku děti využívají spontánních činností, kdy nemají zájem o organizované činnosti. Při pobytu v oddělení mohou vychovatelky zařazovat při odpočinkových činnostech např. četbu na pokračování, poslech pohádek, vypravování, rozhovory s dětmi, relaxační prvky cvičení, stolní hry, výtvarné a rukodělné činnosti, spontánní aktivity.

Kaplánek²⁵ definuje **zájmovou činnost** jako „cílevědomou aktivitu zaměřenou na rozvíjení individuálních potřeb, zájmů a schopností.“ Zájmové činnosti se podle Hájka, Hofbaurea a Pávkové dělí v ŠD podle konkrétních zájmů „avšak přesnou hranici mezi nimi nelze udělat“²⁶

Charakteristika jednotlivých zájmových činností vychází z vlastních zkušeností autorky práce.

Rukodělné činnosti slouží k rozvoji jemné motoriky dítěte, trpělivosti, pečlivosti, přesnosti, představivosti a tvořivosti dítěte. Vychovatel seznamuje dítě s různými materiály a technikami práce. Pokud dítě podporuje i v tvoření s odpadovým materiálem, má jeho práce také dopad

²⁴ HÁJEK, Bedřich, Jiřina PÁVKOVÁ a kolektiv. *Školní družina*, s. 38 – 39

²⁵ KAPLÁNEK, Michal a kolektiv. *Volný čas a jeho význam ve výchově*, s. 123.

²⁶ HÁJEK, Bedřich, Břetislav HOFBAUER a Jiřina PÁVKOVÁ. *Pedagogické ovlivňování volného času*, s. 169

na environmentální výchovu dítěte.

Technické činnosti slouží také k rozvoji jemné motoriky, jsou více zaměřené na modelářství. Podporují technickou tvořivost.

Při **přírodovědných činnostech** velmi záleží na formě motivace, jakou vychovatel pro činnost použije. Vycházky po okolí školy, kdy děti musí být seřazeny řádně do dvojic a pozorují změny v přírodě, nepatří u dětí právě k oblíbené činnosti. Ale při vycházce, která je spojená s připravenou hrou, která se vztahuje k pozorování změn v přírodě, jsou děti většinou nadšené. Do přírodovědných činností může vychovatel zařazovat pěstitelské práce ve třídě i terénu. (například starost o družinový záhonek, kdy si děti mohou něco samy vypěstovat, pěstování pokojových květin, kaktusů, sukulentů). Chování malého zvířete ve družině je také v poslední době velmi populární. Při rozhodování zda, bude vychovatel dětem tuto aktivitu nabízet, musí brát v úvahu, že se jedná o dlouhodobou činnost. Péče o zvíře musí být pravidelná. A samozřejmě se nesmí zapomenout na různé alergie, které jsou mezi dětmi velmi rozšířené. Environmentální povědomí je důležitou součástí života každého jedince. Vychovatelé mají možnost podílet se na budování kladného vztahu k přírodě. Vštěpovat dětem nutnost ochrany přírody.

Estetickovýchovné činnosti rozvíjí a formuje estetické vnímání dítěte. Zde vychovatel zařazuje kresbu nebo malbu, grafiku, experimenty s barvami. Seznamuje dítě s různými tradičními i netradičními technikami, světovými i českými malíři.

Tělovýchova a sport jedná se o dominantní zájmovou činnost ve školní družině. Pohyb je přirozenou potřebou dítěte. Děti si volným pohybem kompenzují dopolední sezení v lavicích. Při této činnosti není potřeba žádné zvláštní motivace. Mezi chlapci jsou preferované míčové hry (fotbal, florbal). Dívky hrají různé hry s míčem, skáčou přes gumu nebo přes švihadlo. Děti si většinou hrají spontánně, přesto je vhodné, aby vychovatel děti seznamoval s různými pohybovými hrami a pro tento účel měl vyrobený zásobník pohybových her, do kterého si ukládají zajímavé hry. Inspiraci mohou čerpat z dostupné literatury nebo na internetu.²⁷ Každá ŠD by měla disponovat dostatečně kvalitním sportovním vybavením na pobyt venku. ŠD využívají přilehlá hřiště, zahrady a podle velikosti školy může dostat v odpoledních hodinách k dispozici tělocvičnu.

Při **turistice** nebo **vlastivědných činnostech** mohou vychovatelé s dětmi navštěvovat různé památky, objekty a to nejen přímo v bezprostředním okolí školy, společně poznávají historii regionu. Mohou děti seznamovat s významnými osobnostmi. Při každé činnosti mimo budovu

²⁷ Inspirativní kniha pro pohybové hry MAZAL, F. *Hry a hraní pohledem ŠVP*. Olomouc: HANEX, 2007

školy musí vychovatelé dbát bezpečnosti dětí a nesmí překročit počet 25 dětí, které smějí sami doprovázet. V ŠD můžeme využít k zájmové činnosti i **výpočetní techniku**, ale záleží na vybavení školy a jejích technických možnostech. Spíše než využití výpočetní techniky v ŠD mívají školy nabídku kroužku informatiky.

Němec nabízí dělení zájmových činností podle obsahu na *vědeckotechnické a vědecké, technickopraktické, společenskovední, přírodovědné, estetickovýchovné (výtvarné, hudební, literárně – dramatické) a tělovýchovné, sportovní a turisticky zaměřené*.²⁸

Literární činnosti: Kniha je stěžejní prostředek při práci vychovatele. Děti milují, když jim někdo čte, rády poslouchají a to všechny věkové kategorie. Obzvlášť v současné době, kdy se mluví o nedostatečných vyjadřovacích schopnostech dětí, je čtení dětem velmi důležité. Kreativní vychovatel využívá příběh z knihy a prožité dobrodružství jako motivaci k dalším činnostem. Zároveň pomáhá vytvářet pozitivní vztah dítěte ke knihám. ŠD by měla mít minimálně v jednom oddělení dostatečně vybavenou dětskou knihovnu, ke které mají děti volný přístup. Často je k vidění situace, kdy si děti nosí z domova k četbě vlastní knihy, zejména z důvodu nedostupných školních knihoven, nebo neexistenci družinové knihovny. Některé družiny mají sjednáno předplatné dětských časopisů (ABC, Junior, Čtyřlístek, aj.)

Dramatické činnosti: Při dramatických činnostech musí mít vychovatelka obzvlášť citlivý a empatický přístup. Tolerantní a pohotové jednání. Zařazování různých dramatických her může využít jako motivaci k následující činnosti, může s nimi řešit různé sociální vztahy mezi dětmi. Dramatické činnosti rozvíjí u dítěte komunikační schopnosti, neverbální komunikaci. Seznamuje dítě s různými cvičeními na uvolnění a soustředění. Stejně jako v tělovýchovné činnosti, kdy si vychovatel vyrábí zásobník pohybových her, měl by si vyrobit i zásobník dramatických her.

Hudební: Hudbu mají děti velmi rády. Většinou nezůstane pouze u poslechu, ale spontánně začnou tančit. Pohybem vyjadřují hudbu. Hudbu můžeme zařazovat i při odpočinkových činnostech, při relaxaci. Vychovatel má ideální příležitost dítě seznámit naprosto nenásilnou formou s různými žánry hudby a písněmi. I dítě, které neumí zpívat, má zde možnost se projevit podle svých možností, bez ostychu a to bez následného hodnocení kvality. Bezpochyby ideální je, pokud vychovatel sám disponuje hrou na hudební nástroj, možnost nadchnout děti k činnosti je obrovská.

Hájek, Hofbauer a Pávková ²⁹uvádí, že ještě v padesátých letech 20. století měla **příprava**

²⁸NĚMEC, Jan a kol. Kapitoly ze sociální pedagogiky a pedagogiky volného času: pro doplňující pedagogické studium, s. 23 – 24.

²⁹HÁJEK, Bedřich, Břetislav HOFBAUER a Jiřina PÁVKOVÁ. *Pedagogické ovlivňování volného času*, s. 147

žáků na vyučování v činnostech ŠD významné postavení. Jednalo se o dominantní poslání školní družiny za účelem omezení vlivu rodiny na žáka. V současnosti je příprava na vyučování realizována zejména formou různých didaktických her, křížovek, kvízů, hádanek, tajenek, jako upevňování a ověřování poznatků z vyučování. Domácí úkoly se mohou v ŠD vypracovávat, ale musí to být projednáno se zákonnými zástupci. Tato činnost se zařazuje až po 15 hodině, kdy výkonová křivka dítěte stoupá. Provádí se v klidném prostředí, u stolu, a vychovatelka pouze dítěti pomáhá při pochopení zadání úkolu. Pro děti, které pocházejí z nepodnětného prostředí, je to ideální příprava na školu. Nesmějí být, ale opomíjeny ostatní děti. Plnění domácích úkolů ovšem nepatří do náplně volného času dítěte, ale do výchovy ve volném čase.

Uvedené zájmové činnosti se mohou spolu různě prolínat, navazovat na sebe. Je žádoucí, aby vychovatel pracoval v tematických celcích a zvolené téma realizoval ve většině druhých zájmových činností.

1.5 Systém financování školní družiny

Zájmové vzdělávání ve školní družině je poskytováno za úplatu. Výše úplaty se v jednotlivých školních družinách liší. Splatnost úplaty se řídí vnitřním řádem ŠD. V ŠD se výše úplaty stanovuje ve vztahu k průměrným skutečným neinvestičním výdajům v uplynulém kalendářním roce. Stanovení výše úplaty je dáno jasnými pravidly, které upravuje vyhláška o zájmovém vzdělávání v § 14.

„Je-li výše úplaty stanovena rozpočtem, nesmí rozpočtové příjmy překročit rozpočtové výdaje účastníka o více než 20 %. V ostatních případech nesmí výše úplaty překročit 120 % průměrných skutečných neinvestičních výdajů na účastníka v uplynulém kalendářním roce ve stejné nebo obdobné činnosti. Do rozpočtových výdajů, popřípadě do skutečných neinvestičních výdajů se nezahrnují výdaje poskytované ze státního rozpočtu.“

Pro správnou výši úplaty je třeba rozlišovat neinvestiční výdaje, které se do výpočtu zahrnují, a které ne.³⁰ Mezi neinvestiční výdaje se nezahrnují

- a) výdaje podle §12 vyhlášky o zájmovém vzdělávání,
- b) výdaje jiných subjektů, typicky neinvestiční výdaje zřizovatele na údržbu budovy,
- c) výdaje jiných součástí právnické budovy, která vykonává činnost školní družiny, např. skutečné neinvestiční výdaje základní školy.³¹

³⁰ V příloze č. 1 je ukázka výpočtu režijních nákladů v ŠD na Základní škole a mateřské škole Chodov, Praha 4, Květnového vítězství 57

³¹ Řízení školy: Speciál pro školní družiny, s. 3 – 4.

Naopak se do neinvestičních výdajů zahrnují výdaje hrazené z příspěvků zřizovatele nebo výdaje hrazené z příjmů úplaty za zájmové vzdělávání nebo finančních darů školní družině.³² Finanční prostředky, na které není určena úplata za zájmové vzdělávání, jsou školskému zařízení zřizovaného obcí nebo svazky obcí poskytované státním rozpočtem. Prostředky se poskytují podle skutečného počtu dětí, žáků nebo studentů. Do tohoto počtu se započítávají i děti cizinci, kterým je poskytováno stejné vzdělávání, jako státním občanům České republiky. Podmínky přijímání dětí cizinců určuje školský zákon (jedná se o děti z EU, děti z třetích zemí a děti azylantů). „Školy a školská zařízení jsou financovány normativní metodou. Republikové normativy stanoví MŠMT a zveřejňuje je ve Věštníku. Bezprostřední dopad na výši příspěvku pro školská zařízení má krajský normativ, který stanoví krajský úřad jako výši výdajů připadajících na jednotku výkonu na kalendářní rok za podmínek stanovených vyhláškou č.492/2005 Sb., o krajských normativech, ve znění pozdějších předpisů. Jednotkou výkonu ve školní družině je 1 žák, který je přijat k pravidelné denní docházce.“³³

V lednu 2017 schválila Poslanecká sněmovna novelu školského zákona, která mění financování regionálního školství. Změny, které se týkají financování mateřských, základních a středních škol, konzervatoří i školních družin zřizovaných obcemi nebo státem by měly začít platit od 1. 1. 2019. Nadále by měl být zachován tzv. normativ na žáka, ale výši bude stanovovat centrálně MŠMT. Připravovaný systém financování, je ale stále předmětem diskuzí v odborných kruzích. Nabízí se tedy myšlenka, zda ještě nedojde ke změnám.³⁴

Podle vyhlášky o zájmovém vzdělávání č. 74/ 2005 Sb., v aktuálním znění může ředitel zařízení úplatu snížit nebo zcela prominout, jestliže³⁵

- a) účastník nebo jeho zákonný zástupce je příjemcem opakujících se dávek pomoci v hmotné nouzi podle zákona o pomoci v hmotné nouzi,
 - b) účastníkovi nebo jeho zákonnému zástupci náleží zvýšení příspěvku na péči podle zákona o sociálních službách, nebo,
 - c) účastník svěřený do pěstounské péče má nárok na příspěvek na úhradu potřeb dítěte podle zákona o státní sociální podpoře,
- a tuto skutečnost prokáže řediteli.

³² Řízení školy: Speciál pro školní družiny, s. 3 – 4.

³³ MŠMT, NIDM. *Metodika pro podporu tvorby školního vzdělávacího programu ve školských zařízeních pro zájmové vzdělávání*, s. 23.

³⁴ Ke dni 5. 6. 2018 se stále hovoří o posunutí termínu platnosti připravovaného financování.

³⁵ Vyhláška č. 74/2005 Sb., o zájmovém vzdělávání

1.6 Povinná dokumentace školní družiny

V této kapitole je pouze pro doplnění informací o ŠD uvedena povinná dokumentace, kterou musí ŠD podle § 28 školského zákona vést, a za kterou je plně zodpovědný vedoucí ŠD. Podrobnější informace k uvedené povinné dokumentaci lze dohledat ve školském zákoně a dostupné odborné literatuře, nesouvisí to s charakterem této práce. Do povinné dokumentace ŠD patří:

- rozhodnutí o zápisu ve školském rejstříku (zpravidla je součástí zápisu školského subjektu);
- evidenci žáků (jméno a příjmení, státní občanství, místo trvalého pobytu, ev. zdravotní postižení, telefonní a e-mail kontakt na zákonné zástupce, datum zahájení a ukončení zájmového vzdělávání. Od 25. 5. 2018 musí být evidence v souladu s GDPR.);
- přihláška dítěte k pravidelné denní docházce,
- zápisní lístek, zde je třeba dbát na řádné úplné vyplnění zákonným zástupcem, zejména je důležité konkrétně jmenovat uvedené osoby, které budou dítě vyzvedávat. Uvedené informace musí být zákonným zástupcem signovány.);
- školní vzdělávací program ŠD. Zájmové vzdělávání nemá svůj rámcově vzdělávací program (dále RVP). Vychází tedy z RVP pro základní školy, zejména ve stanovení klíčových kompetencích. Může, ale vycházet z RVP pro předškolní vzdělávání, kde jsou klíčové kompetence, které má dítě získat bližší zájmovému vzdělávání. Povinné části, které musí školní vzdělávací program ŠD mít, jsou dané zákonem.
- vnitřní řád ŠD (podle §30 školského zákona) – vydává jej ředitel zařízení a stanovuje provoz družiny a jeho podmínky. Vychovatelé, děti i zákonní zástupci s ním musí být prokazatelně seznámeni. Vnitřní řád se pravidelně aktualizuje a bývá zveřejněn na webových stránkách družiny.
- přehled výchovně – vzdělávací činnosti (třídní kniha) a kniha úrazů.

Formuláře pro uvedenou dokumentaci nejsou legislativně dané, o jejich podobě rozhoduje ředitel. Mohou být v elektronické nebo papírové podobě. *Ukládání dokumentace upravuje zákon č. 499/2004 Sb., o archivnictví a spisové službě a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů s prováděcí vyhláškou č.191/2009 Sb.*³⁶

³⁶ MŠMT, NIDM. *Metodika pro podporu tvorby školního vzdělávacího programu ve školských zařízeních pro zájmové vzdělávání*, s. 39.

2 Fundraising

Kam až sahá historie fundraisingu se můžeme jen dohadovat. Boukal uvádí, že „základ českému slovu *mecenáš* položil *Gaius Cilnius Maecenas* (70 – 8 př. n. l.)“³⁷ V českých dějinách je historicky neznámější veřejná sbírka na obnovu vyhořelého Národního divadla. Motto „Národ sobě“ zná každý Čech. Nesmí se, ale zapomínat i na další významné osobnosti, které zajišťovali a sháněli prostředky pro jiné. Mezi takové osobnosti například patří Anežka Česká patronka špitálů (útulky pro nemocné, staré a přestárlé). Z novodobějších dějin je nutné připomenout veřejnou sbírku v roce 1992 na konto Míša, ze kterého se pořídil první Gama nůž. V roce 1997 a 2002 spontánní reakce lidí a příspěvky materiální i finanční na pomoc obětem katastrofálních povodní. Neziskové organizace Člověk v tísni, Adra, Červený kříž, to všechno jsou jména organizací, které běžně pomáhají a vypisují sbírky na pomoc obětem různých neštěstí u nás i v zahraničí, a nejen ony. Stalo se už zvykem pomáhat těm, kteří to potřebují, a přesto není fundraising při běžné komunikaci často používané slovo. Fundraising nemá v češtině přesný ekvivalent, přesto je to termín, který zdomácněl zejména v terminologii neziskových organizací, je jejich součástí. Jednotliví autoři vysvětlují samotný pojem fundraising různě.

Ledvinová zdůrazňuje, že *fundraising není jen o tom „jak z koho vytáhnout pár korun“*, nebo *„jak napsat úspěšnou žádost o podporu“*.³⁸ Primárně nejde o peníze, i když ty jsou většinou hlavním cílem fundraisingu, ale především jde o lidi, kteří je mohou poskytnout – samotné filantropy dárce. Znamená to, že nejdůležitějším zde nejsou peníze, ale ti, kteří je mohou poskytnout – lidé s dobrým srdcem, pochopením a podobnými potřebami.

Boukal představuje fundraising jako *„systematické získávání finančních i nefinančních zdrojů, které nezisková organizace potřebuje k realizaci svého poslání.“*³⁹

Opletalová uvádí, že *„fundraising je profesionální, cílená, organizačně i časově promyšlená aktivita zaměřená na vyhledávání sponzorů a získávání finančních prostředků na podporu veřejně prospěšné či dobročinné činnosti.“*⁴⁰

Jeden z pohledů Šobáňové na fundraising zní, že se jedná o *„systematickou činnost, jejímž výsledkem je získávání zejména finančních prostředků pro činnost organizace nebo*

³⁷ BOUKAL, Petr a kol. *Fundraising pro neziskové organizace*, s. 25

³⁸ LEDVINOVÁ, Jana. *Profesionální fundraising*, s. 7.

³⁹ BOUKAL, Petr a kol. *Fundraising pro neziskové organizace*, s. 34.

⁴⁰ VAŠTATKOVÁ, Jana a Pavla VYHNÁLKOVÁ (ED.). *Problematika finančních a jiných zdrojů nejen v sociální sféře*, s. 66.

jednotlivce.“⁴¹

Bergerová se zaměřuje na využití fundraisingu zejména ve školství pro tyto účely definuje tento pojem „*jako získávání prostředků pro činnost a rozvoj škol.*“⁴²

Šedivý a Medlíková vnímají fundraising jako „*proces, kterým se nezískají jenom peníze, ale dá se získat i podpora formou darování služeb nebo výrobků, případně získáváním dalších příznivců a dobrovolníků.*“⁴³ Samotný termín fundraising překládají jako „*navyšování fondů či zdrojů*“.

Slovník cizích slov překládá fundraising jako „*získávání zdrojů.*“

Z výše uvedených definic je tedy zřejmé, že fundraising je pomoc při získávání, shromažďování a využívání finančních, lidských a materiálových zdrojů za účelem rozvoje a existence neziskové organizace, nebo realizace projektu.

2.1 Legislativní rámec fundraisingu ve školství

Školy a školská zařízení pro zájmové vzdělávání zapsaná v rejstříku škol MŠMT jsou financovány z veřejného rozpočtu (státního rozpočtu, rozpočtu samospráv). Rozpočty škol mají přesně daná rozpočtová pravidla a prostředky škol jsou velmi omezené. Ve školství je tedy fundraising nezbytný, ne-li přímo nutný. Ledvinová zdůrazňuje, že „*fundraisingové vícezdrojové financování je pro školy potřebnou doplňkovou činností, která zmírňuje finanční tlaky, přispívá k rozvoji instituce, případně zajišťuje nadstandard.*“⁴⁴ Školy a školská zařízení pro zájmové vzdělávání jsou instituce, které se mezi sebou pohybují v konkurenčním prostředí, stejně jako firmy v tržním prostředí. Ředitelé škol a školských zařízení musí pro svou činnost shánět finance navíc. Nároky a tlak rodičů neustále stoupá a je potřeba nabízet rodičům i žákům aktivity a činnosti nad rámec svých povinností. Už nestačí pouze žáky vzdělávat nebo v případě školských zařízení nabízet pouze zájmovou činnost, ale každá škola a školské zařízení má své know-how a je něčím charakteristické, typické podle čeho si ji rodiče vybírají. Školy a školská zařízení mají veliký potenciál, ať už se týká samotné výuky, zlepšování prostředí školy, volnočasových aktivit, akcí pro rodiny. I když školy mají při zápisech rozhodnutím zřizovatele danou spádovou oblast, kterou by měli rodiče dodržet, najde se způsob, jak se na vybranou školu dostat. Školská zařízení pro zájmovou činnost musí ve své konkurenci obstát ještě lépe. Společnost se začíná zabývat problémem, kdy děti málo sportují, jsou ohroženy obezitou a jedna z možností jak je přilákat od počítačů je právě

⁴¹ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising.*, s. 7

⁴² BERGEROVÁ, Marcela. *Cesta k ekonomické stabilitě školy*, s. 7.

⁴³ ŠEDIVÝ, Marek a Olga MEDLÍKOVÁ. *Úspěšná nezisková organizace*, s. 65.

⁴⁴ BERGEROVÁ, Marcela. *Fundraising pro školy*, s. 15

dostatečná a kvalitní nabídka zájmového vzdělávání.

Podle školského zákona § 133 ve znění účinném od 1. 9. 2017 do 31. 8. 2018 jsou příjmy školské právnické osoby zejména

- a) *finanční prostředky ze státního rozpočtu,*
- b) *finanční prostředky z rozpočtů územních samosprávných celků,*
- c) *příjmy z hlavní a doplňkové činnosti,*
- d) *finanční prostředky přijaté od zřizovatele,*
- e) *úplata za vzdělávání a školské služby,*
- f) *dary a dědictví⁴⁵*

Ředitelé škol a školských zařízení své hospodaření zveřejňují ve výročních zprávách, které mají za povinnost vypracovat na konci školního roku. Výroční zprávy jsou veřejně přístupné a organizace je většinou zpřístupňují na svých webových stránkách.

Samotným financováním škol a ŠD se práce zabývá v následujících kapitolách. Zde je přehled zákonů vztahující se k fundraisingu ve školách, tak jak je uvádí Bergerová⁴⁶

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví - tento zákon stanovuje a upravuje rozsah a způsob vedení účetnictví právnických a fyzických osob, organizačních složek a fondů.

Zákon č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání – zejména ustanovení o hospodaření škol a školských zařízeních (§ 133 – 140) a jejich financování ze státního rozpočtu (§ 160 – 163)

Zákon č. 586/1992 Sb., o dani z příjmu - vymezuje, co je a není předmětem daně z příjmu, definuje předměty osvobozené od daně z příjmů.

Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitostí - § 6 vymezuje co je a co není předmětem daně darovací

Zákon č. 117/2001 Sb., o veřejných sbírkách je jediný zákon, který definuje jednotlivé formy fundraisingu.

Existuje široká nabídka fundraisingových možností, které vedení školy nebo školského zařízení může pro získání financí nebo jiných prostředků využít. Při plánování je nutné zvážit, která z možností je nejvhodnější.

⁴⁵ Zákon č. 561/2004 Sb., v aktuálním znění

⁴⁶ BERGEROVÁ, Marcela. *Cesta k ekonomické stabilitě školy*, s. 9.

2.2 Fundraisingové možnosti pro školy a školská zařízení pro zájmové vzdělávání

V následující kapitole jsou uvedeny jednotlivé možnosti, které má škola nebo školské zařízení k dispozici na získání prostředků navíc, tzn. na prostředky, na které nemá škola zákonný nárok, ale musí pro jejich získání vyvinout určitou aktivitu.

Fundraising nemá samostatné právní vymezení nebo zákon. Přesto je fundraising legitimní činností a ve školství se s ním počítá. V §133 odst. 1. bod c) školského zákona se uvádí jako jeden z možných příjmů doplňková činnost školy. Ovšem i finance získané prostřednictvím fundraisingu jsou limitované. Pravomoci ředitelů škol jsou omezené a příjmy z fundraisingu schvaluje zřizovatel.⁴⁷ Školy by měly mít zajištěny příjmy z více zdrojů. Výpadek jednoho zdroje není pro školu fatální, díky jistým příspěvkům zřizovatele. Škola nebo školské zařízení musí mít vypracovanou strategii, jejíž součástí je i fundraising. Vedení školy nebo školského zařízení musí mít rozpracovaný plán, ze které zdroje a na co bude čerpat finance na své potřeby. Plánování je jednou z podmínek úspěšného fundraisingu.

Školy a školská zařízení mohou v rámci fundraisingu žádat o:

- **finance** - formou darů, grantů, dotací, sponzorských příspěvků. Podle nového občanského zákona §2056⁴⁸ je dar bezúplatným převedením vlastnického práva z darujícího na obdarovaného. Musí být sepsaná darovací smlouva, ve které musí být jasně identifikován příjemce a dárce;
- **materiální podporu** – většinou se jedná o materiál na volnočasové aktivity;
- **lidské zdroje** – zpravidla se využívá rodičů jako pomocný doprovod na ozdravné pobyty a různé jiné akce, kde by plat pedagoga příliš zatížil finance školy nebo školského zařízení, pomoc rodičů při organizaci volnočasových akcí;
- **nehmotný majetek** – různé IT technologie, propůjčení sálu za účelem společenské akce, propůjčení fotbalového hřiště pro organizaci větší sportovní akce, aj;

Jednou z možností získání financí navíc, je již zmiňovaná doplňková činnost školy. Tato činnost nesmí ovšem omezit hlavní činnost školy. Do některých činností školy zapojuje různé spolky rodičů, které jsou za tímto účelem zřízené.

⁴⁷ BERGEROVÁ, Marcela. *Cesta k ekonomické stabilitě školy*, s. 13

⁴⁸ Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (nový).

Škola nebo školské zařízení mohou finance získat, ale i tzv. doplňkovou činností, která je právně zakotvena ve školském zákoně v § 133, odstavec 1c. Mezi **doplňkové činnosti**, mohou například patřit:

- dlouhodobé a krátkodobé pronájmy prostor (tělocvičny, hřiště, jazyková nebo jiná učebny, jídelny, jako prostor pro setkávání občanů (spolky),
- nabídka a realizace zájmových kroužků (jedna část získaných financí hradí odměnu lektora, materiál, druhá část zůstává škole jako zisk),
- dobrovolné příspěvky na volnočasových akcích pro rodiče a děti,
- dobrovolný příspěvek rodičů a přátel školy za darování výrobku dítěte. Školy ani organizace zřízené u školy, nemohou výrobky prodávat, neboť nemají pro tuto činnost povolení;
- organizace odborného semináře pro veřejnost.

Doplňkové činnosti zajišťují školám nejen finance navíc, ale „jsou dobrou propagací, posilují její PR, zlepšují obraz školy v očích veřejnosti.“⁴⁹ Dobré PR školy nebo školského zařízení je nejen jeden z prostředků fundraisingu, ale zároveň je také jeden z cílů fundraisingu. Dobré PR pomůže škole nebo školskému zařízení získat sympatie veřejnosti, a tím případný finanční zisk, zároveň, ale úspěšné organizovaná volnočasová akce zvyšuje PR školy nebo školského zařízení v očích veřejnosti. Marketing a PR zdůrazňuje Bergerová jako podpůrnou disciplínou fundraisingu. „S jejich podporou se vytváří vztah mezi podporovatelem a podporovaným. Tento vztah je jedním z předpokladů efektivního fundraisingu.“⁵⁰

Dalšími možnostmi školy, jak získat finance, je účast v grantových a dotačních programech vypsanych z veřejných rozpočtů nebo rozpočtů nadací. Zde jsou na ukázkou vypsane některé z nich.

Grantové a dotační programy vypsane obcemi – v příloze č. 2 je ukázkou vypsanych dotačních programů pro rok 2018 MČ Praha 11, které vypsál odbor kultury a školství pro oblast sportu a volnočasových aktivit⁵¹. U těchto typů grantů, dotací se většinou jedná o menší částky, v řádu tisíců, maximálně desetitisíců korun. Zpracování žádosti není ve většině případů náročné, nicméně nízký finanční zisk je spojený s administrativním vyúčtováním, které někdy bývá náročnější. Dalším omezením, které může být pro školu nevýhodné je omezující počet podaných žádostí. Příkladem je opět MČ Praha 11, kde na každý vypsáný program si škola může podat pouze jednu žádost v jednom kole. V případě školní družiny je

⁴⁹ BERGEROVÁ, Marcela. *Fundraising pro školy*, s. 72

⁵⁰ tamtéž, s. 21

⁵¹ Čerpáno z www.praha11.cz

toto omezení natolik zásadní, že ředitelé škol ani vedoucí vychovatelky vypsané programy nevyužívají. Další podstatnou podmínkou je 20 % spoluúčast subjektu, což někdy v případě nízkého příspěvku obce je pro školu administrativa spojená s vyúčtováním zisk nezajímavý.

Grantové a dotační programy vypsané krajem Jednotlivé kraje vypisují grantové programy, ze kterých mohou čerpat i ŠD. Hl. m. Praha vypisuje na rok 2018 „*Celoměstské programy podpory využití volného času dětí a mládeže na území hl. m. Prahy na rok 2018*“⁵², o které mohou také školy nebo školská zařízení družiny žádat. Vyhlášené granty jsou zveřejněny na webových stránkách Prahy. Splnění podmínek pro získání finanční podpory je už mnohem náročnější, také zisk financí z těchto programů je mnohem vyšší.

Grantové a dotační programy vypsané ministerstvem Zde mají školy nebo školská zařízení mnohem širší možnost zapojit se programů. MŠMT vyhlašuje výzvy přímo určené pro školní družiny, resp. pro oblast zájmového a neformálního vzdělávání⁵³. Dále jde využít dotací v rámci tzv. **šablon**, které školám nabízejí veliké finanční možnosti. Tyto programy mohou být zaměřeny na podporu polytechnického vzdělávání, rozvoje nadání dětí, digitálních technologií, aj. Příkladem mohou být výzvy vypsané v roce 2017 níže uvedenými ministerstvy.

MŠMT - výzva č. 56 a č. 57 infrastruktura pro zájmové, neformální a celoživotní vzdělávání
54 Jedná se o čerpání peněz z Evropských fondů. Předmětem těchto dotací je podpora rozvoje infrastruktury škol, školní družiny, a jiných zájmových a neformálních organizací. Tento fundraisingový záměr musí být v souladu s místním akčním plánem.

Výzva Ministerstva práce a sociálních věcí č. 077 a 078 „Podpora zařízení péče o děti na 1. stupni základních škol v době mimo školní vyučování“ – výzva byla zaměřena na podporu činnosti školních družin, školních klubů, příměstské tábory. Zejména na rozšíření provozní doby (ranní a večerní hodiny). Program není v tuto chvíli aktuální.^{55 56}

Grantové a dotační programy vypsané nadacemi a nadačními fondy – v ČR existuje velká řada nadací a nadačních fondů, které vypisují programy zaměřené např. na podporu vzdělávání. Nadace se většinou zaměřuje na region, ve kterém sama působí. Školy si musí příslušné nadace samy najít a zjistit, které programy mohou využít. Ne všechny nadace jsou určeny pro školy. Škola si musí důkladně vypracovat svůj fundraisingový záměr a podle něj hledat příslušnou nadaci, zpravidla ve svém okolí. Dalším podstatným bodem je důkladné

⁵² Čerpáno z www.praha.eu

⁵³ Čerpáno z www.msmt.cz

⁵⁴ Čerpáno z www.dotaceeu.cz

⁵⁵ Čerpáno z <https://www.esfcr.cz/>

⁵⁶ Čerpáno z <https://www.grantex.cz/>

prostudování podmínek grantové výzvy. Příklady programů vypsaných v roce 2017 nebo 2018 jednotlivými nadacemi, u kterých byly některé základní školy nebo mateřské školy úspěšnými žadateli. Uvedené nadace podpořily školy nemalými částkami. Tyto nadace se zaměřují zejména nejen na oblast školství, ale i na veřejný život.

Nadace ČEZ – aktuálně vypsané granty *Oranžové hřiště, Oranžové schody, Stromy*,⁵⁷

Nadace Partnerství program *Zelené oázy*⁵⁸, vypsaný v roce 2017

Nadace ŠKODA AUTO. Tyto programy jsou zaměřené na dopravní výchovu, rozvoj technického učení.

Nadace Proměny Karla Komárka program *Zahrada hrou*⁵⁹ Program má za cíl proměnit školní zahradu na místo, kde se děti budou nejen učit, ale i objevovat, bádát. Vytvoření přírodní oázy ve městě.

Škola nebo školské zařízení má široké možnosti čerpání financí z různých grantů, šablon i výzev ministerstev nebo nadací. Je ovšem potřeba dobré orientace a znalostí pro podání žádostí v této široké nabídce. Z uvedených fundraisingových možností jsou některé určené pouze pro ředitele škol, ale do mnohých z nich se může zapojit i vedoucí vychovatel. Osoba, která žádá o finance, vymýšlí, organizuje a plánuje získávání prostředků, se nazývá fundraiser. V neziskových organizacích to bývá zaměstnanec firmy, nebo profesionál, který je organizací najatý přímo pro tuto činnost. To samozřejmě s sebou přináší i možná rizika. Profesionální externí fundraiser nebude mít na starost pouze jednu organizaci. Může tedy hrozit, že se nebude věnovat našim zájmům na 100 %. Školy většinou z finančních důvodů profesionální fundraisery nemá ani nenajímá. Samotným fundraiserem bývá zpravidla ředitel školy, nebo jiný člen vedení. Třeba právě vedoucí vychovatel. Osobou žadatele – fundraisera se zabývá následující kapitola.

2.3 Žadatel – fundraiser nebo nezisková organizace

Žadatel je velmi podstatnou a důležitou součástí celého fundraisingového záměru. Sebelepší záměr může neprofesionální přístup žadatele znehodnotit. Kapitola se zabývá nejen osobou fundraisera, ale také neziskovými organizacemi, které mohou pro školy zajišťovat fundraising. Žadatel neboli fundraiser musí umět použít správně nejen techniku nebo metodu, ale také umět se orientovat, pracuje s různými zdroji peněz. Musí být tedy vybaven určitými specifickými kompetencemi. Boukal⁶⁰ definuje osobu fundraisera jako člověka, který se

⁵⁷ Čerpáno z <http://www.nadacecz.cz/cs/uvod.html>

⁵⁸ Čerpáno z <https://www.nadacepartnerstvi.cz/>

⁵⁹ Čerpáno z <http://www.nadace-promeny.cz>

⁶⁰ BOUKAL, Petr a kol. *Fundraising pro neziskové organizace*, s. 37.

profesionálně zabývá fundraisingem. Může to být **kmenový zaměstnanec organizace** nebo **externí specialista**, který je najatý na zpracování projektových žádostí, organizace benefičních akcí, veřejných sbírek či kompletní zajištění fundraisingu. Od fundraisera se očekávají specifické dovednosti a schopnosti. Musí umět komunikovat. Přesvědčit dárce o jeho potřebě darovat. Musí mít asertivní jednání. Je reprezentantem samotné organizace, prezentuje ji. Musí to být osoba, která svým nadšením přímo oplývá a je schopna svou zaangażovaností nadchnout i samotného dárce. Podle Šobánové⁶¹ nemusí být fundraiser přímo odborníkem na fundraising, ale svým nadšením a elánem dokáže strhnout ostatní k aktivitě. Mezi další charakteristické vlastnosti podle Šobánové patří zejména přesvědčivé jednání, kterým dokáže fundraiser zaujmout dárce mezi množstvím jiných žádostí. Musí umět požádat, mít dostatek sebedůvěry, být charizmatičtější. („Panenky v koutě si nikdo nevšimne“). Svým asertivním jednáním musí dokázat přijmout i zamítnutí žádosti. Musí být pravdomluvný, není nic horšího než zklamaný nebo podvedený dárce. Ztráta důvěry dárce se nikdy nepodaří obnovit, a nesmí se zapomínat, že i dárce má své kontakty a známé, naše případné potenciální dárce. Pochopitelně musí profesní fundraiser umět dobře navazovat kontakty, nesmí mu chybět umění argumentace. V neposlední řadě se by měl mít rád práci s lidmi, být trpělivý a taktický.

Boukal⁶² představuje fundraisera jako osobu zdravě extrovertní a asertivní. Přičemž asertivní fundraiser se vyznačuje následujícími rysy

- *umí otevřeně, upřímně a přiměřeně komunikovat s lidmi na všech úrovních,*
- *umí aktivně prosazovat svá přání a cíle,*
- *umí vyjádřit přiměřenou formou své pocity,*
- *umí požádat o to, co NNO potřebuje,*
- *umí neříkat „ano“, když chce říct „ne“,*
- *umí přijmout odmítnutí bez rozladění a pocitů urážky či ponížení,*
- *umí vyjádřit a zároveň přijmout kritiku či pochvalu,*
- *umí jednat vždy s plným nasazením.*

Jak už bylo řečeno školy většinou finanční prostředky, aby si najaly profesionálního fundraisera, nemají. Samotným fundraiserem bývá člen vedení školy nebo školského zařízení, většinou jím bývá přímo ředitel školy, nebo jím pověřená osoba. Pro školy mohou ovšem fundraising zajišťovat přímo **nestátní neziskové organizace, které jsou za tímto účelem**

⁶¹ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. Fundraising, s.61 – 62.

⁶² BOUKAL, Petr, a kol., *Fundraising pro neziskové organizace*, s. 38.

založené⁶³. Jedná se o nadace, nadační fondy, ústavy a spolky. Od 1. ledna 2014 vešel v platnost zákon 89/2012 Sb., nový občanský zákoník (dále jen NOZ), který velmi zásadně upravuje vznik a činnost jednotlivých forem neziskových organizací. Za zmínku stojí výklad pojmu nezisková organizace. Laická veřejnost se domnívá, že nezisková organizace je organizací, která nemůže mít žádný zisk. Vít tento pojem vysvětluje následovně „*Nezisková organizace samozřejmě zisk mít může. Není to však jejím primárním účelem, a tento zisk, pokud je dosažen, nemá sloužit zakladatelům nebo členům, nýbrž má být reinvestován zpět do její činnosti.*“⁶⁴ Vít dále ve své knize Praktický právní průvodce pro neziskové organizace zdůrazňuje, že právnická osoba je povinna do tří let ode dne nabytí účinnosti NOZ společenskou smlouvu, stanovy nebo statut přizpůsobit úpravě NOZ a doručit je rejstříkovému soudu.⁶⁵ Změny, které nastaly platností uvedeného zákona, nejsou předmětem této práce, pouze jsou zde uvedeny základní informace o neziskových organizacích, které mohou školy pro fundraising využít, tak jak jsou uvedeny v knize Petra Víta

- **Spolek** (§ 214 – 302 NOZ) – je sdružením nejméně tří osob, založeným k ochraně a uspokojování společného zájmu svých členů. Členy mohou být jak osoby fyzické, tak právnické, a to v jakémkoli poměru či kombinaci, tuzemské i zahraniční. Dříve předchozí občanská sdružení. Hlavní činností spolku nesmí být podnikání ani jiná výdělečná činnost.⁶⁶
- **Nadace** (§ 306 – 393 NOZ) – je základním typem fundace – tj. právnickou osobou vytvořenou majetkem vyčleněným k určitému účelu. Její činnost se váže na účel, k němuž byla zřízena. Účel nadace může být veřejně prospěšný nebo dobročinný. Nadace může vlastním jménem podnikat – musí však jít pouze o její vedlejší činnost a výtěžek podnikání musí být použit k podpoře účelu nadace.⁶⁷
- **Nadační fond** (§ 394 – 401 NOZ) – vklady a dary do nadačního fondu nemusejí splňovat předpoklad trvalého výnosu. Nadační fond je podle NOZ nejen „správcem a rozdělovačem majetku, ale může také v souladu se svým účelem vykonávat činnosti (poskytovat služby. Účel nadačního fondu bývá vymezen zpravidla dosti široce a je často „jen“ obecným vyjádřením jeho poslání.⁶⁸
- **Ústav** (§ 402 – 418 NOZ) – ústav může podnikat i v rámci své hlavní činnosti (je-li

⁶³ BERGEROVÁ, Marcela. *Cesta k ekonomické stabilitě školy*, s. 15.

⁶⁴ VÍT, Petr. *Praktický právní průvodce pro neziskové organizace*, s. 10.

⁶⁵ tamtéž, s. 39.

⁶⁶ tamtéž, s. 47 - 48.

⁶⁷ tamtéž, s. 62 - 63.

⁶⁸ tamtéž, s. 73 - 74.

v souladu s jeho účelem). Ústav je jakýmsi nástupce obecně prospěšné společnosti dle zákona o o.p.s., s níž jej pojí řada společných znaků.⁶⁹

2.4 Zásady úspěšného fundraisingu

Pro úspěšný fundraising je nutné dodržovat určité zásady, bez kterých se vnímavý fundraiser neobejde. Všechny uvedené zásady nebo pravidla, jsou určitým návodem, jak vůbec fundraising správně a úspěšně dělat. Ledvinová⁷⁰ ve své publikaci Základy fundraisingu říká „přesvědčit druhé, může jen ten, kdo je sám přesvědčený“ a nebo „nezískáme peníze, ale člověka“. Velikou chybou je zaměřit se pouze na vidinu zisku peněz. Pokud se nám podaří získat člověka pro naši věc, je velice pravděpodobné, že se nám to podaří i podruhé. Burda⁷¹ nastiňuje jako hlavní zásady, které jsou nezbytné pro realizaci samotného fundraisingu. **Umění požádat a vůbec žádat** je nejdůležitější zásada fundraisingu. Vyzvat dárce, aby přispěl. Vytipovat si a oslovit potenciálního dárce. **Osobním přístupem**, osobní schůzkou získáme mnohem větší šanci na získání daru. Průzkumy dokazují, že telefonáty nebo dokonce hromadné rozesílání dopisů nejsou pro oslovení dárce natolik úspěšné. **Je potřeba porozumět pohledu dárce.** Dárce může mít několik důvodů, proč přispívá: naděje, dobročinnost, důvěřuje organizaci, které přispívá. Někdy to může být odpuštěk, jakési vykoupení ze svých hříchů. **Fundraising je o lidech.** Lidé nepřispívají samotné organizaci, ale konkrétnímu projektu, konkrétní myšlence. **Fundraising znamená prodávat.** Musíme přesvědčit lidi, že existuje problém nebo máme projekt s dobrým účelem, kterým můžeme něco změnit, něčemu nebo někomu prospět. **Důvěryhodnost a PR.** Lidé raději přispívají na projekty, o kterých už slyšeli. Získat důvěru lidí v dnešní době je velmi těžké, o to důležitější nezklamat dárce. **Dárci nevědí, kolik mají dát.** Je dobré žádat o konkrétní částku nebo pomoc. Dárce neví, jakou částkou nebo čím může pomoci. Je dobré nabídnout mu seznam, ze kterého si může dárce vybrat. **Poděkování** je jedna z nejdůležitějších částí fundraisingu. Poděkováním dáváme dárci najevo, že si ho vážíme. Vždy usilujeme o dárce, který bude přispívat **dlouhodobě** i když nepravidelně. Ideální způsob je zapojit do činnosti přímo samotného dárce. Za peníze nebo prostředky, které získáme od dárce, neseme **odpovědnost**, jakým způsobem s nimi naložíme. Dárce musíme **informovat** o efektivním použití peněz.

⁶⁹ VÍT, Petr. *Praktický právní průvodce pro neziskové organizace*, s. 80.

⁷⁰ LEDVINOVÁ, Jana. *Základy fundraisingu* [online].

⁷¹ BURDA, Jan. *Fundraising pro úplné začátečníky* [online]

Šobáňová⁷² ve své publikaci Fundraising také shrnuje několik podstatných rad, na které se nesmí zapomínat, pokud má být fundraising úspěšný.

1. *Pokud chcete peníze, musíte o ně požádat*
2. *Poděkujte předtím, než peníze použijete*
3. *Donátoři nejsou věci.*
4. *Nejvíce peněz přichází od lidí, kteří nejsou bohatí.*
5. *Lidé mají právo říct NE!*
6. *Dobrá fundraiser by měl mít tři charakterové rysy*
 - *Důvěru ve věc, pro kterou shání peníze*
 - *Mít velkou naději a nízká očekávání*
 - *Víru v přirozenou dobrotu lidí*
7. *Fundraising je směna. Musí se přesvědčivě nabízet něco, za co je donátor ochotný darovat peníze.*
8. *Strach z lidí z fundraisingu pramení z jejich strachu z peněz.*
9. *Při fundraisingu jsou důležité čtyři kroky – plánování, plánování, plánování a provedení plánu.*

Pro úspěšný fundraising je nutné nejen dodržovat uvedené zásady, ale podstatné je také vytipovat, vymezit si a zejména oslovit správný okruh dárců. Zaujmout, přesvědčit je, vzbudit u nich zájem a potřebu věnovat peníze právě vám.

Šobáňová⁷³ dělí okruhy potencionálních dárců, tedy zdroj financí podle několika určitých specifíků. Čistě technické dělení na:

- **Nadace**
- **Spolky, církve a další nevýdělečné organizace**
- **Podnikatele, podniky a obchodní společnosti**
- **Stát a státní správu**
- **Individuální dárce, členy, příznivce, veřejnost**

Další dělení uvádí podle toho zda,

- ***mají vyhrazené nějaké prostředky***, tzn., že mají vytvořené fondy, ze kterých peníze mohou darovat. Tato skupina dárců, ale většinou není ve svém vyhodnocování žádostí příliš pružná, a proces darování peněz je velmi zdoluhavý a často i s nezbytnou byrokracií.
- ***nemají přímo vyčleněné prostředky***, ale v případě, že je zaujmou, peníze poskytnou.

⁷² ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 8 – 9

⁷³ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 31 - 32.

Neopomenutelným členěním, jak dále uvádí Šobáňová je podle toho, zda se jedná o:

- **potencionální dárce – tedy ty, o kterých se domníváme, že by nám mohli darovat,**
- **ty, kteří nám darují poprvé,**
- **ty, kteří nám dali již v minulosti.**

Je nutné zdůraznit, že pro samotné získání finančních nebo materiálních prostředků, není podstatné dělení potencionálních dárců, ale správný výběr dárce, jeho oslovení a nezbytné poděkování za dar. Ale ani po splnění všech těchto bodů nelze zaručit úspěch. Neméně důležitá, ne-li nejdůležitější je správné zvolení fundraisingové techniky nebo metody.

2.5 Fundraisingové metody a techniky

Fundraisingové techniky a metody jsou různé a ještě před začátkem celého plánování projektu nebo akce je nutné si pro zvolení vhodné metody a techniky potřeba položit dvě základní otázky „Kde nebo od koho budeme peníze žádat?“ a „Jakým způsobem je budeme žádat?“ Zjednodušeně řečeno „Kdo bude zdroj peněz.“ Úspěšný fundraiser musí umět vybrat vhodnou techniku a metodu. Šedivý a Medlíková volbu vhodné metody pro určitý zdroj přirovnávají k míchání koktejlů „...*tak jak barman nabídne dámám spíše Piña Coladu a pánům třeba Cuba Libre.*“⁷⁴

Velkým pomocníkem při plánování vhodné techniky mohou být strategické kroky, které uvádí Šedivý a Medlíková:⁷⁵

1. *Pro koho?* Komu chceme nabízet své služby, koho chceme zaujmout?
2. *Kolik jich je?* Je potřeba vědět, jak velkou skupinu očekáváme.
3. *Kde jsou? V případě*
4. *Kdo jsou?*

Dalo by se říci, že při volbě vhodné fundraisingové techniky ve školství jsou odpovědi na poslední dva strategické kroky dopředu známé – dárci jsou rodiče, ale nabízí se i možnosti zaujetí širší veřejnosti nebo organizace.

Je tedy zřejmé, že se jednotlivé techniky různí a také jednotliví autoři uvádí různé techniky a metody. Šedivý a Medlíková⁷⁶ definují jako metody fundraisingu, kterými lze získat podporu z určitého zdroje tyto

- *veřejná sbírka,*
- *benefiční akce,*

⁷⁴ ŠEDIVÝ, Marek a Olga MEDLÍKOVÁ. *Úspěšná nezisková organizace*, s. 68.

⁷⁵ ŠEDIVÝ, Marek a Olga MEDLÍKOVÁ. *Úspěšná nezisková organizace*, s. 67

⁷⁶ tamtéž

- *vytvoření projektu a sepsání žádosti o grant nebo dotaci,*
- *telefonické oslovení dárce,*
- *osobní setkání,*
- *dárcovská sms – DMS,*
- *sdílený marketing,*
- *odkaz v závěti,*
- *prodej vlastních výrobků a služeb,*
- *členské příspěvky,*
- *direct mail – poštovní kampaň.*

Naopak Šobáňová dělí metody fundraisingu na tři základní skupiny

1. ***individuální práce s dárcem*** - na úrovni vedoucího vychovatele v ŠD se metoda individuální práce s dárcem příliš nevyužije. Potencionální dárce bude pravděpodobně předpokládat, že jej pro další spolupráci kontaktuje ředitel školy nebo školského zařízení, jako projev poděkování.
2. ***grantové žádosti a projekty*** - grantové žádosti a projekty mají svá přesně stanovená pravidla podání, které si uvádí každý dárce individuálně. Této metody může vedoucí vychovatel v ŠD využít.
3. ***fundraising na místní úrovni – jednotlivé techniky***

Veřejná sbírka - velmi efektivní technika, která může mít tři základní formy. Každá z forem má svá specifika a rizika. Návštěva v domácnosti, oslovování na ulici nebo umístění pokladničky, kam lidé vkládají peníze na veřejném místě. Pro návštěvu v domácnosti a oslovování dárců na ulici je potřeba větší počet dobrovolníků a nutný správný výběr místa. Umístění pokladničky na veřejném místě patří mezi nejjednodušší techniky, ale přináší s sebou zároveň riziko nejmenšího finančního zisku. Do kategorie veřejných sbírek lze zařadit i dárcovské sms – DMS, které patří v naší republice mezi velmi rozšířené a oblíbené. Původ dárcovský sms je v České republice.

Přímé oslovování poštou – direct mail – technika, která je také velmi využívaná. Patří ovšem mezi nejdražší, zároveň může „zajistit pravidelný příjem organizace“⁷⁷ Obsah dopisu, ve které se žádá o příspěvek, musí být výstižný, musí být zřejmé, o co se žádá, na jaké účely, za jakým účelem budou finance použity.

⁷⁷ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 48.

Inzerce – inzerátem se může žádat o peníze přímo, nepřímo nebo s dlouhodobou perspektivou. Při přímé inzerci se uvádí zároveň číslo účtu, na které se mají peníze převést. Při nepřímé inzerci organizace oslovuje dobrovolníky, kterým je činnost organizace sympatická. Inzerát s dlouhodobou perspektivou slouží k budování jména organizace.

Členské příspěvky – zajišťují organizaci pravidelné příjmy. Každý člen má možnost se zapojit do činnosti organizace. Členské příspěvky využívají zejména sportovní kluby nebo organizace, kde rodiče platí členské příspěvky za dítě.

Dotovaná akce – technika, která je rozšířená především v zahraničí. Jedná se o „*klasické sportovní, kulturní a společenské podniky nebo činy, s tím rozdílem, že účastník za každou jednotku, v níž se měří výkon, získává od svých fanoušků finanční obnos...*“⁷⁸ U nás je známý projekt „Každý koš vyhrává“, kdy hráči basketbalu za každý vhozený koš přispívají 1 Kč na dobročinné účely.

Prodej – tuto techniku dělí Šobáňová do pěti možných činností⁷⁹:

a) *second hand* – v zahraničí známý jako „*charity shop*“. Jedná se o prodej použitých věcí, oblečení nebo předmětů vyrobených klienty organizace.

b) *katalogový prodej* – tento prodej využívají především organizace, které podporují především výrobce u ekonomicky slabších zemí. Nejznámější je UNICEF. Ve školství mohou školy a školská zařízení využívat katalogového prodeje jako doplňkovou činnost školy. (prodej reklamních předmětů s logem školy nebo školského zařízení, nesmí zapomínat, že musí k prodeji využít spolek rodičů nebo jinou neziskovou organizaci založenou u školy)

c) *prodej vlastních výrobků* – může se jednat v podstatě o katalogový prodej, protože i zde organizace prodávají své výrobky se svým logem. „*Výrobky tedy plní propagační funkci.*“⁸⁰ Je nutné si dát pozor a správně odhadnout kupní sílu a zájem o výrobky, aby náklady nepřevyšovaly zisk z prodeje.

d) *dražba* – dražit se dá ledcos (obraz, tanec s osobností, vstupenka). Podmínkou úspěšné dražby je potřeba získat zájem lidí se dražby zúčastnit.

e) *příležitostné akce* – zde zařazuje Šobáňová prodej na vánočních, velikonočních trzích nebo trzích konaných při jiných příležitostech.

Závět – sepsáním závěti může člověk po své smrti odkázat finanční obnos za dobročinnými účely. U nás není tato technika příliš rozšířená, ale spíše z neznalosti a nevědomosti. V zahraničí se jedná o zcela běžný způsob.

⁷⁸ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 51.

⁷⁹ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 52 - 53.

⁸⁰ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 53.

Fundraising na místní úrovni předpokládá aktivní účast všech zúčastněných (organizátorů i dárců). Nejedná se pouze o samotné vybrání peněz, ale jde o nabídku protislužby pro dáorce – většinou zážitku. Např. zorganizování zábavného odpoledne pro jejich děti, organizace oslav Dne dětí, příměstského tábora, kulturní akce, organizace výstavy nebo vernisáže. Existuje celá řada dalších možností. Dárce musí mít pocit jedinečnosti a užitku. Při samotném rozhodování jakou techniku použít je nutné promyslet, jaké budou náklady a jaké očekáváme zisky. Při pořádání akce je nutné snížit rizika, které by mohly vést k finanční ztrátě. Šobánová⁸¹ zdůrazňuje 6 základních úkolů, kterými je možné minimalizovat případné ztráty a zvýšit případné zisky

1. Získání co nejvíce sponzorů – pokud se podaří rozpočet celé akce pokrýt sponzorskými dary, nestane se v případě nezískání žádných finančních prostředků nic. Organizace celé akce bude sloužit jako propagace organizace (školy nebo školského zařízení), a to také není málo.
2. Vytvoření organizační rady – víc hlav, víc ví. Přirozeně bude zajištěna i vyšší propagace akce. Každý člen, který je zapojen do organizace akce, se bude chtít prezentovat, tudíž pozve své přátele a známé a zajistí tím účast lidí na akci.
3. Snížení nákladů na akci – také případný materiál je možné získat od sponzorů, nebo si zapůjčit.
4. Dostatečná propagace – pokud o akci nebude nikdo vědět, nemůže být očekáván finanční zisk.
5. Angažování celebrit – ideální možnost je pokud se představí v netradiční roli.
6. Snaha o získání extra příjmů – během akce mohou probíhat doplňkové akce, kterými lze zajistit další příjem (závody, tombola, různé hry)

Boukal⁸² ve své publikaci Fundraising pro neziskové organizace přesně nespecifikuje jednotlivé metody nebo techniky. Jeho členění metod a technik není zcela jasně přehledné, spíše se zaměřuje na zdroje, ze kterých lze získat finance.

Individuální dárcovství a jeho jednotlivé formy

- *adresné formy individuálního dárcovství (závět, mecenášství),*
- *neadresné formy individuálního dárcovství (veřejné sbírky, benefiční akce, dražba, tombola, prodej předmětů, speciální formy dárcovských kampaní).*

Spolupráce s podniky

- *podniky nabízející peněžní podporu,*
- *podniky nabízející služby,*

⁸¹ ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 46.

⁸² BOUKAL, Petr, a kol., *Fundraising pro neziskové organizace*, s. 88 – 103.

- podniky nabízející věcnou podporu,
- podniky nabízející podporu při PR nestátní neziskové organizace.

Sama Ledvinová tvrdí, že většina jednotlivých autorů dělí metody fundraisingu podle jednotlivých kategorií dárců, a to na individuální, firemní a instituciální. Mezi metody individuálního dárcovství zařazuje „mediální kampaň, dopisní kampaň, DMS, sbírku, on-line fundraising, benefiční akce, telefonickou kampaň, budování klubů (členské příspěvky), merchandising, významní dárci“. Mezi metody firemního dárcovství podle Ledvinové patří „CSR (společenská odpovědnost firem), darované služby nebo zboží, malý finanční příspěvek, větší dar (grant), sdílený marketing, příspěvek zaměstnanců, firemní dobrovolnictví, dlouhodobé partnerství, práce ve správní radě (ideální je pokud se dárci může přímo podílet na činnosti organizace), prodej reklamy.“⁸³ Uvedené metody jsou již v práci popsány, nejsou zde tedy znovu rozváděny. Ovšem pro úplnou představu o využitelných metodách fundraisingu v ŠD je potřeba zmínit metodu on – line fundraisingu.

On – line fundraising je metodou, která je velmi efektivní z několika důvodů, má ovšem také svá velká rizika. Prvním důvodem využití je možnost zapojení široké veřejnosti, tudíž potenciální dárci nejsou vázáni přímo na místo konání. Druhým důvodem je pohodlí dárců. Po internetu, z pohodlí domova nebo kanceláře vyřizují lidé většinu svých záležitostí a tudíž je dostatek času si vše v klidu promyslet, nejsou vázáni dnem konání akce, nemusí si svůj program přizpůsobovat. Třetím důvodem jsou finanční možnosti dárců. Při účasti přímo na akci, mají své finanční možnosti omezeny zpravidla hotovostí v peněžence. Je nutné, ale zdůraznit rizika on – line fundraisingu. Velikým rizikem je nedostatečně a neprofesionálně připravená kampaň. Nápad je nutné propagovat, prezentovat. Nestačí ji zveřejnit na internetu a spoléhat, že si h někdo všimne. Součástí fundraisingového týmu by měl být i člověk, který naprosto dokonale ovládá možnosti virtuálního světa. Dají se využít i „virtuální kasičky“⁸⁴ (u nás známe hithit.cz nebo paypal.com). Nesmí se také zapomínat na sociální sítě, veliký fenomén dnešní doby.

Bergerová se také zaměřuje na zdroje, kde škola nebo školské zařízení mohou nalézt finanční podporu. Jedná se o „veřejné rozpočty, nadace a nadační fondy, firmy, individuální dárci, veřejnost, doplňkovou činnost školy, resp. aktivity neziskových subjektů založených při škole.“⁸⁵ Silným potenciálem disponují zejména rodiče žáků, kteří velmi často podporují školu. Rodiče si finanční dar mohou odečíst od svého daňového základu v ročním zúčtování

⁸³ LEDVINOVÁ, Jana. *Profesní fundraising*, s. 84 – 105.

⁸⁴ LEDVINOVÁ, Jana. *Profesní fundraising*, s. 87.

⁸⁵ BERGEROVÁ, Marcela. *Cesta k ekonomické stabilitě školy*, s. 33.

daní. Mezi časté dárce patří také absolventi školy.

Poláčková stejně jako Šobáňová uvádí techniky fundraisingu na místní úrovni. Mimo těchto technik zmiňuje ještě pořádání různých akcí, které mohou přinést finanční zisk. Plesy, turnaje, večírky, výstavy, a mnoho dalších. Akcí, na kterých je možné získat finance je mnoho, během těchto akcí je možné si zahrát různé *fundraisingové hry*.⁸⁶ Chce to jen odvalu se do pořádání těchto akcí pustit. Mezi techniky na místní úrovni Poláčková⁸⁷ řadí veřejnou sbírku, přímé oslovování poštou, inzerce, členské příspěvky, dotovaná akce, prodej (second hand, katalogový prodej, prodej vlastních produktů, dražba, příležitostné akce), zapojování dětí, mládeže a škol, závěť. Vyjmenované techniky jsou totožné s uvedenými technikami Šobáňové, jsou již v práci definované. Zde je pouze definována technika *zapojení dětí, mládeže a škol - při zapojování dětí do fundraisingu je nutné postupovat velmi citlivě*. Poláčková upozorňuje, že „*prioritním cílem těchto aktivit není získat co nejvyšší finanční zisk, ale s cílem vysvětlit význam a smysl aktivit.*“⁸⁸ Při správném pochopení záměru se mohou z dětí stát potenciální budoucí dárce. Důvodem zapojení dětí, že na akci přivedou své rodiče, kamarády a tedy dárce.

Je evidentní, že jednotliví autoři nejsou zcela jednotní v dělení technik a metod. Nicméně podstata fundraisingu, tedy především snaha o finanční zisk zůstane zachována při použití jakékoliv techniky nebo metody.

Pro samotný výzkum této práce je použito dělení metod a technik fundraisingu Petry Šobáňové, jejíž dělení nejvíce vyhovuje charakteru možností využití ve ŠD a cíli výzkumu. Tedy zjištění, jakým způsobem se ŠD do fundraisingu zapojují.

⁸⁶ Inspiraci a náměty na různé fundraisingové hry je možné najít v publikaci *Fundraisingové aktivity* od Zuzany Poláčkové, s. 41.

⁸⁷ POLÁČKOVÁ, Zuzana. *Fundraisingové aktivity: Jak získat finanční prostředky od místní komunity*, s. 25 – 39.

⁸⁸ POLÁČKOVÁ, Zuzana. *Fundraisingové aktivity: Jak získat finanční prostředky od místní komunity*, s. 38 – 39.

PRAKTICKÁ ČÁST

3 Výzkum zapojení školních družin do oblasti fundraisingu

Teoretická část diplomové práce seznamuje čtenáře se základní charakteristikou ŠD, jejími specifiky a podmínkami její činnosti. Shrnuje pojmy z oblasti fundraisingu zaměřené především na oblast školství. Teoretická část práce je základním východiskem pro praktickou část a z jejích poznatků také vychází. Poznatky uvedené v teoretické části jsou získané z dostupné odborné literatury, která je uvedena v seznamu literatury. Fundraising je oblastí, který je i ve školství využíván. Z dostupné literatury je zřejmé, že ředitelé škol mohou využívat fundraising např. k potřebnému dofinancování škol (zejména nabídky nadstavbových činností nebo platů učitelů). Do fundraisingu se mohou, ale zapojovat i ŠD prostřednictvím vedoucích vychovatelů, kteří jsou také součástí vedení školy a mohou tedy pomoci ke zvýšení finančních příjmů přímo pro ŠD. Právě zapojování ŠD prostřednictvím vedoucích vychovatelů do oblasti fundraisingu je předmětem praktické části této práce.

3.1 Cíl výzkumu

Cílem praktické části této práce je zjistit zapojení ŠD do fundraisingu. na ZŠ základních školách na Praze 11 prostřednictvím vedoucích vychovatelů, analyzovat preferované techniky a následně navrhnout možnosti zapojení ŠD do fundraisingu a doporučit využitelné metody vhodné pro ŠD. Prostředkem výzkumu zapojení ŠD do oblasti fundraisingu jsou otázky pro vedoucí vychovatele, které mají za cíl zjistit, jaké mají povědomí o pojmu fundraising, zda se do něj ŠD vůbec zapojují, zda mají vedoucí vychovatelé potřebu zapojování ŠD do fundraisingu a jaké techniky fundraisingu preferují.

Hlavní cíl výzkumu

Zjistit zapojení školních družin do oblasti fundraisingu prostřednictvím vedoucího vychovatele a na základě analýzy zhodnotit opodstatněnost technik a navrhnout další možnosti rozvoje školních družin z pohledu fundraisingu.

Dílčí cíle byly stanoveny

- 1. Zjistit, jaké mají vedoucí vychovatelé povědomí o oblasti fundraisingu.**
- 2. Zjistit, zda vedoucí vychovatelé cítí potřebu zapojení školních družin do oblasti fundraisingu.**
- 3. Zjistit přínos fundraisingu pro školní družinu.**
- 4. Zjistit, jak školní družiny se získanými prostředky nakládají.**
- 5. Analyzovat preferované techniky z hlediska financování volnočasových aktivit.**

Na základě stanovených dílčích cílů byly vypracovány výzkumné otázky, které jsou dále formulovány do otázek pro anketu a následný polostrukturovaný rozhovor s vedoucími vychovateli. Výzkumné otázky jsou uvedeny v kapitole 3.2 metody výzkumu.

3.2 Metody výzkumu

Jako metodologie je pro účely výzkumu použit kvalitativní výzkum. Pro sběr dat samotného výzkumu jsou zvoleny dvě výzkumné metody, které se navzájem propojují a vzájemně se doplňují. Jako první výzkumná metoda je použita anketa s otevřenými otázkami. Anketa je zaměřena na získání základních informací o charakteristice zkoumané ŠD, její velikost, počet oddělení, výši úplaty, pro koho je ŠD určena. Provedená analýza ankety slouží k orientaci a vytvoření představy o zkoumané ŠD. Analýza je základním seznámením s charakteristikou výzkumného vzorku. Anketa je provedena prostřednictvím e-mailů. Opis všech anket jsou součástí přílohy č. 3. Po sesbírání všech anket jsou provedeny se všemi vedoucími školní družiny polostrukturované interview. Opisy všech provedených rozhovorů jsou uvedeny v příloze 3.

Polostrukturovaný rozhovor jako výzkumná metoda je zvolena pro možnost bezprostřední reakce na získané informace při rozhovoru s dotazovaným. Osobní kontakt mezi výzkumníkem a dotazovaným je důležitý pro navození přátelské atmosféry a otevřenosti při rozhovoru. V metodě polostrukturovaného rozhovoru má výzkumník otázky, základní témata a okruhy předem připraveny, doplňuje je otázkami navazujícími. Polostrukturovaný rozhovor v této práci zkoumá osobní postoj vedoucího vychovatele, možnosti zapojování ŠD do fundraisingu. Základní okruhy pro rozhovor s vedoucími vychovateli zkoumaného vzorku jsou v souladu se stanovenými výzkumnými otázkami.

Pro zpracování hlavního a dílčích cílů výzkumu bylo stanoveno pět výzkumných otázek:

- 1. Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?**
- 2. Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?**
- 3. Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?**
- 4. Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?**
- 5. Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují.**

Základní otázky pro polostrukturovaný rozhovor jsou pro všechny vedoucí vychovatele stejné, pouze se liší, podle toho, zda vedoucí vychovatel ŠD o fundraisingu má nebo nemá. Ve druhém případě, byly další otázky formulovány bez přímého užití pojmu fundraising.

Podstata a charakter otázek zůstaly zachovány. V případě potřeby jsou doplněné dalšími otevřenými otázkami. Získané odpovědi je nutné dále vyhodnotit metodou vhodnou pro kvalitativní výzkum. Vzhledem k množství dat a použité metodě výzkumu je pro počáteční analýzu získaných dat zvolena metoda otevřeného kódování, která je dále rozpracovaná do metody axiálního kódování. Metoda polostrukturovaného rozhovoru a následného kódování je zvolena právě z důvodu hledání vztahů mezi jednotlivými okolnostmi, které mohou mít vliv na zapojování ŠD do fundraisingu. Hendl k metodě axiálního kódování uvádí, „aby výzkumník odhalil vztahy mezi různými kategoriemi, musí zkoumat, které kombinace znaků v kategorii jsou propojené s jinou kombinací znaků v jiné kategorii.“⁸⁹ Axiální kódování je tedy metodou hledání vztahů mezi jednotlivými vzniklými kategoriemi. Odpovídá tedy jako prostředek k dosažení cíle této práce. Jednotlivé použité metody kódování jsou podrobně popsány v kapitole 3.5.1

3.3 Vymezení výzkumného vzorku

Výzkumný vzorek je stanoven na základě stanoveného cíle výzkumu „zapojení ŠD do fundraisingu.“ Výzkum je zacílen na ŠD, zejména na klíčové postoje jejich vedoucích vychovatelů k fundraisingu. Cílenou skupinou výzkumu jsou vedoucí vychovatelé ŠD. Vzhledem k tomu, že pracuji, jako vedoucí vychovatelka ŠD na jedné ze ZŠ na Praze 11, záměrně je tedy výzkum zaměřen na ŠD na ZŠ na Praze 11. Předpokládám, že provedený výzkum bude zajímavý nejen vzhledem k samotnému vyhodnocení hlavního cíle výzkumu, ale že bude velmi přínosný a inspirativní pro všechny vedoucí vychovatele zúčastněných ŠD. Také předpokládám, že se při samotném sběru dat výzkumu podaří předat si navzájem určité zkušenosti a navázat užší spolupráci mezi jednotlivými ŠD, která je v současnosti, podle mne nedostatečná. Na Praze 11 působí 9 ZŠ, které mají stejného zřizovatele městskou část Prahu 11 (dále MČ Praha 11), 4 ZŠ soukromé, 2 ZŠ, jejichž zřizovatelem je Magistrát hlavního města Praha. Všichni ředitelé vybraných ZŠ byli kontaktováni telefonicky nebo prostřednictvím e-mailů v průběhu měsíců května až června 2017, kde byli seznámeni s cílem výzkumu, použitými výzkumnými metodami a důvody, které mne vedly k žádosti o spolupráci. S některými řediteli proběhly osobní schůzky.

⁸⁹ HENDL, Jan. *Kvalitativní výzkum: Základní teorie, metody a aplikace*, s. 248.

3.4 Realizace výzkumu

Do výzkumu se nakonec zapojilo 8 ředitelů ZŠ, které mají společného zřizovatele MČ Praha 11. Jedna z oslovených ZŠ zřízená MČ Praha 11 se do výzkumu nezapojila pravděpodobně z důvodu změny ve vedení školy a následné změně na postu vedoucího vychovatele. Ze soukromých základních škol působících na Praze 11 se nezapojila do výzkumu ani jedna škola, taktéž na e-mailovou ani telefonickou žádost o spolupráci nereagovali žádní ředitelé ZŠ zřízených Magistrátem hlavního města Praha. Domnělým důvodem nezájmu o spolupráci může být, že u soukromých škol je fundraising podstatou jejich existence. Naopak druhým domnělým důvodem k udělení souhlasu spolupráce na práci může být užší spolupráce a kontakt mezi řediteli škol zřízených MČ Prahy 11.

V průběhu měsíce října 2017 byli vedoucí vychovatelé nebo zástupci ředitele pro zájmové vzdělávání (dále jen vedoucí ŠD) kontaktováni telefonicky a byli požádáni o spolupráci na výzkumu. Následně v měsíci listopad 2017 jim byly prostřednictvím e – mailů, rozeslány ankety. Na základě provedené analýzy ankety bylo zjištěno, jaké mají vedoucí ŠD povědomí o fundraisingu. V průběhu měsíců prosinec 2017 až únor 2018 byly s vedoucími ŠD domluveny osobní schůzky. Na osobních schůzkách s vedoucími ŠD, které proběhly v jejich kmenových ŠD, byla postupně provedena polostrukturovaná interview. Před každým interview byl dotazovaný ubezpečen o zachování anonymity, etickém jednání autorky výzkumu a také byl ústně informován o právu ukončit účast na výzkumu. Hendl⁹⁰ toto právo uvádí v rámci etických pravidel výzkumu jako svobodu odmítnutí. Průběh rozhovorů byl ve třech případech zaznamenán písemně, zbývající čtyři rozhovory byly nahrávány na zvukový záznamník. Všichni dotazovaní se způsobem záznamu rozhovoru, a jeho zveřejněním souhlasili. Přepisy všech rozhovorů a anket jsou uvedeny v příloze. **Příloha č. 3 Přepis anket a polostrukturovaných rozhovorů**

Z důvodu nezískání informovaného souhlasu ředitele některé ze zkoumaných ZŠ se zveřejněním získaných dat jsou jednotlivé ŠD při vyhodnocování dat výzkumu uváděny z důvodu zachování anonymity, pouze jako respondent č. 1 až č. 8. Jednotlivá šetření výzkumu probíhala v měsících květen až červen 2017 u ředitelů škol, a v měsících říjen 2017 až únor 2018 u vedoucích ŠD uvedených škol. Celkem se tedy výzkumu zúčastnilo 8 vedoucích ŠD, včetně autorky práce.

⁹⁰ HENDL, Jan. *Kvalitativní výzkum: Základní teorie, metody a aplikace.*, s. 157.

3.4.1 Charakteristika zkoumaných školních družin

Uvedené základní charakteristiky zkoumaných ŠD jsou získané z ankety s vedoucími ŠD, webových stránek ŠD a zveřejněných výročních zpráv jednotlivých škol. V charakteristice uvádím velikost ŠD, počet oddělení, počet žáků, komu je ŠD nabízena, výši úplatku, provozní dobu, prostorové uspořádání jednotlivých oddělení, možnosti vyžití pro pobyt venku, osobu pověřenou vedením družiny a pedagogické pracovníky ve ŠD. Z výzkumného hlediska není poměr žen vychovatelek a mužů vychovatelů důležitý, jedná se spíše o zajímavé doplnění teoretické části v kapitole 1.4.1

Respondent č. 1

ŠD je nabízena žákům 1. až 4. tříd. Celková kapacita je 270 žáků v 9 odděleních. Provoz je od 6,30 hodin do 18,00 hodin. Výše úplaty je 360,- Kč měsíčně. Hradí se na celé pololetí najednou, o možnost měsíčních splátek je nutné požádat. Vedením ŠD je pověřena vedoucí vychovatelka. Prostorové možnosti školy jsou velmi omezené. Provoz družiny je umístěn na dvou budovách. Dvě oddělení se nachází v přílehlé budově mateřské školy, kde má družina upravenou jednu třídu pro svou vlastní potřebu. MŠ tvoří se ZŠ jeden subjekt. ŠD má pouze 1 oddělení ve vlastních prostorách, ostatní oddělení jsou umístěna v kmenových třídách, kde se dopoledne žáci vyučují. Na hlavní budově pro pobyt venku využívá školní zahradu, která není dostatečně vybavená herními prvky. K dispozici má pouze jedno hřiště a 1 pískoviště. Na budově MŠ je vybavenost zahrady podstatně lepší, nicméně se ŠD o zahradu dělí s dětmi z MŠ. Pedagogickými pracovníky jsou samé ženy (vychovatelky).

Respondent č. 2

ŠD je nabízena žákům 1. až 3. tříd a podle potřeby i žáků 4. tříd. Celková kapacita pro 10 oddělení ŠD je 300 žáků. Jak je uvedeno ve vnitřním řádu ŠD, jsou do ŠD přijímáni pouze žáci s pravidelnou docházkou. Provoz ŠD je od 6,30 do 17,30 hodin. Výše měsíční úplaty je 300,- Kč, částka je splatná najednou na celé pololetí. Zájmové kroužky jsou v rámci ŠD žákům nabízeny zdarma. Pedagogickými pracovníky je jeden muž (vedoucí vychovatel) a 9 žen (vychovatelek). Všechny oddělení mají dostatečné vybavení různými stolními hrami, stavebnicemi i didaktickými pomůckami.

Respondent č. 3

ŠD je nabízena žákům přípravných tříd a žákům 1. až 4. tříd. Celková kapacita je 390 žáků rozdělených do 13 oddělení. Provoz ranní družiny je od 6,30 do 18,00 hodin. Výše měsíční úplaty je 350,- Kč. Provoz ŠD je na dvou budovách. Vedením ŠD je pověřena vedoucí vychovatelka, která má na druhé budově stanovenou svoji zástupkyni. K rozšíření provozu na dvě budovy, kde probíhá i výuka, došlo ve školním roce, kdy se prováděl výzkum. 7 oddělení na nové budově má vlastní prostory, z 6 oddělení na staré budově má pouze jedno vlastní prostory. Pedagogickými pracovníky jsou samé ženy (vychovatelky). Také tato ŠD má dostatečné vybavení. Samostatné prostory na nové budově jsou vybaveny tak, aby odpovídaly potřebám dětí mladšího školního věku a charakteru činností ve ŠD. Na obou budovách je k dispozici vybavená školní zahrada

Respondent č. 4

ŠD má celkem 14 oddělení pro žáky 1. až 3. tříd. Celková kapacita je 420 žáků. Provoz ŠD je denně od 6,30 do 17,30 hodin. Vedením ŠD je pověřena zástupkyně ředitele školy pro zájmové vzdělávání. Výše úplaty je 350,- Kč na měsíc. Škola disponuje velkými prostorovými možnostmi a všech 14 oddělení má vlastní prostory a společnou prostornou chodbu, kde mohou probíhat pohybové aktivity. Pro svoji činnost může využívat tělocvičnu a obnovené školní pozemky, na kterém pěstují vlastní zeleninu. Pedagogickými pracovníky jsou dva muži a 12 žen.

Respondent č. 5

ŠD je určena pro žáky přípravných tříd a žáky 1. až 3. tříd. Výše měsíční úplaty je 400 Kč. Celková kapacita ŠD je 210 žáků. Počet zapsaných žáků v době výzkumu je 196. Provoz družiny je od 6,30 do 17,30 hodin. Všech 7 oddělení má vlastní dostatečně vybavené prostory. Vedením ŠD je pověřena vedoucí vychovatelka. Žáci 4. tříd navštěvují školní klub, který také disponuje vlastními prostory. Pedagogickými pracovníky jsou samé ženy (vychovatelky).

Respondent č. 6

ŠD má pro přijetí žáka stanovena kritéria přijetí, které má zveřejněné na svých webových stránkách. Primárně je určena pro žáky přípravné třídy a žáky 1. až 3. tříd. Žáci 4. tříd navštěvují školní klub. V době prováděného výzkumu měla ŠD zapsáno 247 žáků. Celková kapacita ŠD je 300 žáků. Provoz družiny je od 6.15 do 18.00 hodin. Výše měsíční úplaty je stanoven na 350,- Kč a je splatná na celé pololetí najednou. Vedením ŠD je pověřena zástupkyně ředitelky. Škola také řeší nedostatečné prostory. Jednotlivá oddělení ŠD má umístěna do třech pavilonů. Z deseti oddělení mají pouze čtyři vlastní prostory, 6 oddělení se nachází v kmenových třídách. Zájmové kroužky v rámci ŠD organizovány nejsou. Žákům

jsou nabízeny výtvarné i rukodělné kroužky. V rámci ŠD se žáci starají o bylinkovou zahrádku. Pro pobyt venku ŠD využívá školní zahradu vybavenou herními prvky a okolní blízká hřiště. Pedagogickými pracovníky jsou samé ženy (vychovatelky).

Respondent č. 7

ŠD je určena pro žáky 1. až 3. tříd, výjimečně pro žáky 4. tříd. Kapacita ŠD je 270 žáků v 9 odděleních. Provoz je od 6,30 do 18,00 hodin. Výše úplaty je stanoveno na 400 Kč měsíčně. Částka je splatná na celé pololetí najednou. V rámci měsíční úplaty se mohou žáci v rámci školní družiny přihlásit na dva zájmové kroužky. Vedením ŠD je pověřena vedoucí vychovatelka. Také v této škole dochází z důvodu navyšování počtu žáků ke snižování volných prostor využitelných pro školní družiny. Pouze 3 oddělení mají vlastní hernu. Pedagogickými pracovníky jsou samé ženy (vychovatelky). V rámci ŠD mají děti možnost navštěvovat zájmové kroužky zdarma.

Respondent č. 8

ŠD je určena pro žáky přípravné třídy a žáky 1. až 3. tříd. Žáci 4. tříd navštěvují školní klub. ŠD má celkem 12 oddělení, s celkovou kapacitou 360 žáků. Provoz je denně od 6,30 do 17,30 hodin. Vedením ŠD je pověřena vedoucí vychovatelka, která je zodpovědná zástupkyni ředitele školy pro zájmové vzdělávání. Deset oddělení je umístěno v samostatném pavilonu, který je určený pouze pro ŠD. Pavilon pro ŠD má samostatný vstup přímo na školní zahradu a do šaten určeným pro jednotlivá oddělení. Ze dvou oddělení, která jsou mimo tento pavilon, je jedno oddělení v kmenové třídě a jedno oddělení má samostatnou hernu. Z celkového počtu dvanácti oddělení je tedy pouze 1 v kmenové třídě. Úplata je stanovena na 350,- Kč měsíčně. Pedagogickými pracovníky je 1 vychovatel a 11 vychovatelek.

3.5 Zpracování získaných dat

Analýza dat v kvalitativním výzkumu je zpravidla prováděna metodou zakotvené teorie, kterou vyvinuli Strauss a Gloser a dále upravili Strauss a Corbinová. Zakotvená teorie je metodou kódování. Strauss a Corbinová uvádějí, že „...je to teorie induktivně odvozená ze zkoumání jevu, který reprezentuje. To znamená, že je odhalena, vytvořena a prozatím ověřena systematickým shromažďováním údajů o zkoumaném jevu a analýzou těchto údajů.“⁹¹ Analýza dat v tomto výzkumu budou prováděna metodou otevřeného kódování a pojmenované kategorie budou dále analyzovány metodou axiálního kódování.

⁹¹ STRAUSS, Anselm a Juliet CORBINOVÁ. Základy kvalitativního výzkumu: *Postupy a techniky metody zakotvené teorie*, s. 14.

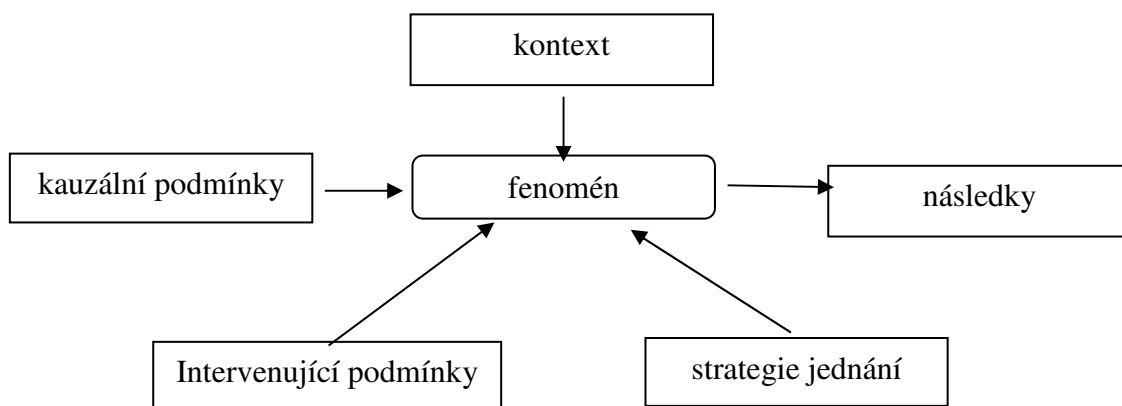
3.5.1 Metoda kódování

Metodou otevřeného kódování jsou nejprve identifikovány jednotlivé pojmy. Řádek po řádku je každé myšlence, události nebo slovu přiřazen název podle jeho významu – kódujeme. Některé stejné jevy mohou být označeny různými názvy, záleží na souvztažnosti jednotlivých myšlenek v probíhajícím rozhovoru. Po identifikaci kódů je provedena kategorizace, což v praxi znamená, že je potřeba nalézt společný jev, okolo kterého se jednotlivé pojmy řadí do společných kategorií, tak jak spolu souvisí. Strauss a Corbinová vysvětlují tento postup následovně *„Jev reprezentovaný určitou kategorií dostane také pojmové označení, ovšem toto označení by již mělo být abstraktnější, než jména pojmů, které jsou v této kategorii seskupeny. Kategorie mají určitý pojmový rozsah, který určuje, které skupiny pojmů neboli subkategorie spadají pod danou kategorii.“*⁹² Po vytvoření jednotlivých kategorií přichází fáze pojmenování jednotlivých kategorií. Názvy jednotlivých kategorií musí mít logickou návaznost na pojmy a zároveň musí mít abstraktnější název. Metodou otevřeného kódování jsou nejen objevovány jednotlivé kategorie, ale i jejich vlastnosti. Pro zjištění cíle výzkumu, tedy „způsob zapojování ŠD do fundraisingu prostřednictvím vedoucích vychovatelů, jejich postojů a důvodů zapojování“ budou dále jednotlivé vzniklé kategorie zpracovány metodou axiálního kódování. Tedy hledání vztahů mezi jednotlivými kategoriemi, vytváření spojení mezi kategoriemi. Metoda axiálního kódování navazuje na metodu otevřeného kódování. Strauss a Corbinová (in Švaříček a Šeďová) vysvětlují, že *„cílem je vytváření spojení mezi kategoriemi a subkategoriemi.“*⁹³ Vztahy mezi jednotlivými kategoriemi a podkategoriemi je možné vyjádřit obecnými kódovacími paradigmaty.

⁹² STRAUSS, Anselm a Juliet CORBINOVÁ. *Základy kvalitativního výzkumu: Postupy a techniky metody zakotvené teorie*, s. 45.

⁹³ ŠVAŘÍČEK, Roman a Klára ŠEĎOVÁ. *Kvalitativní výzkum v pedagogických vědách*, s. 232.

Pro lepší názornost je uvedeno grafické vyjádření vztahů mezi kategoriemi axiálního kódování podle Hendla.



Graf 1 Základ axiálního kódování (zdroj Hendl)⁹⁴

V následující tabulce vysvětluje Hendl jednotlivé prvky axiálního kódování.

Prvek	Popis
Fenomén	Název celého vztahu nebo schématu. Jedná se o koncept, který drží části při sobě. Někdy je to sledovaný výsledek nebo jedinec.
Kauzální podmínky	Události nebo proměnné, které vedou k fenoménu nebo k jeho vývoji. Jedná se podmnožinu příčin a jejich vlastností.
Kontext	Těžké odlišit od příčinné podmínky. Záleží na volbě výzkumníka. Jedná se o specifické hodnoty parametrů prostředí. Množina podmínek, která ovlivňuje akce a strategie.
Intervenující podmínky	Podobné jako koncept. Pokud chceme, můžeme identifikovat kontext jako moderující proměnné a intervenující podmínky jako mediátorové proměnné. Není však zcela jasné, jak je odlišit.
Akce, strategie jednání	Cílené a záměrné aktivity, které jsou odpovědí na fenomén a intervenující podmínky.
Následky	Jedná se o důsledky akcí a strategií, úmyslných i neúmyslných.

Tabulka 2 Definice pojmů použitých v axiálním kódovacím paradigmatu (zdroj Hendl)⁹⁵

⁹⁴ HENDL, Jan. *Kvalitativní výzkum: Základní teorie, metody a aplikace*, s. 250.

⁹⁵ tamtéž

3.5.2 Proces kódování získaných dat

Proces otevřeného kódování jsem zahájila opakovaným podrobným čtením všech zapsaných rozhovorů. Zejména v otázkách, kde vedoucí vychovatelé odpovídali na otázky týkajících se jejich zkušeností, postojů, spolupráce s vedením školy a ostatními kolegy, jsem vyhledávána společná témata, která jsou v kontextu s cílem práce. Kódy jsem psala tužkou nad jednotlivé pojmy. Následně jsem jednotlivé kódy srovnávala a třídila do jednotlivých kategorií. (Pro zjednodušenou představu to znamenalo, že jsem jednotlivé popsané jevy napsala na papírky, které jsem postupně třídila do skupin podle společného významu) Roztřídné kategorie jsem pojmenovala podle vztahů a vlastností, které měly kódy mezi sebou. Název kategorie byl zvolen, tak aby významově vystihoval její charakteristiku. Vzniklé kategorie jsou uvedeny v následující kódovací tabulce.

Kódovací tabulka	
Kategorie	Kódy
Přínos	Finanční zisk Ocenění Vztahy s rodiči Uspokojení Vliv na děti Prestiž Propagace práce ŠD
Vybavení ŠD a investice ŠD	Pocit dostatečného vybavení Pocit nedostatečného vybavení (chybějící materiál) Omezení v investici ze strany vedení školy Možnost dalšího využití získaných financí Dobročinné aktivity (adopce zvířat v ZOO, příspěvek na dobročinné účely, Tříkrálová sbírka)
Osobnostní postoj vedoucího vychovatele	Iniciativa/aktivita/zkušenost Zájem/nezájem Neznalost/nevědomost Pracovní vytížení Negativní postoj/ pocit marnosti Neutrální postoj Motivace / pocit uspokojení Potřeba uznání Vztahy s vedením Vztahy s ostatními vychovateli Organizace akcí s finančním ziskem Organizace akcí bez finančního zisku Zapojování do projektů
Postoj ostatních vychovatelů	Potřeba uznání Očekávané finanční ohodnocení Nezájem/lhostejnost/neochota Vyčerpanost/vyhoření

	<p>Chybějící vnitřní motivace</p> <p>Věk</p> <p>Časové omezení</p> <p>Zájem</p> <p>Účast na akcích/organizace akcí</p>
Další okolnosti ovlivňující zapojování ŠD do fundraisingu	<p>Způsob propagace pořádaných akcí</p> <p>Nabídka vzdělávání vedoucích vychovatelů v oblasti fundraisingu</p> <p>Dostatečný impuls/nápad</p> <p>Postoj vedení školy/spolupráce se školou</p> <p>Spolupráce s rodiči</p> <p>Možnosti dalšího využití získaných peněz</p> <p>Charakter akce</p>
Techniky	<p>Prodej výrobků na jarmarku ve spolupráci se spolky rodičů založených při ZŠ</p> <p>Žádosti o dotace</p> <p>Sbírka</p> <p>Dražba prostřednictvím neziskovky</p> <p>Žádost o materiální dar</p> <p>Žádost o finanční dar</p> <p>Kulturní představení</p>
Zdroje	<p>Rodiče</p> <p>Spolky rodičů založených při ZŠ</p> <p>MČ Praha 11</p> <p>Nadnárodní firmy (Vodafone, Škoda auto, T – Mobile)</p> <p>Nadace</p>

Tabulka 3 Kódovací tabulka
(zdroj vlastní)

Pro zjištění vztahů mezi jednotlivými kategoriemi bylo využito axiálního kódování. Kde jsem zjišťovala, jak se jednotlivé kategorie navzájem ovlivňují, jaké mají mezi sebou vztahy, jak jsou mezi sebou propojeny. Hendl hledání vztahů mezi kategoriemi vysvětluje takto „axiální kódování má stimulovat uvažování o propojení mezi koncepty a tématy.“⁹⁶

⁹⁶ HENDL, Jan. *Kvalitativní výzkum: Základní teorie, metody a aplikace*, s. 250.

Cílem výzkumu je zjistit zapojení ŠD do fundraisingu. Výzkum je zaměřen na vedoucí vychovatele, tudíž je důležité zjistit, jak konkrétně ovlivňují jednotlivé pojmenované kategorie potřeby vedoucích vychovatelů k zapojování ŠD do fundraisingu. V tabulce jsou uvedeny jednotlivé kategorie (pojmenované v rámci otevřeného kódování) v kódovacím paradigmatu. Tedy, jakým způsobem se jednotlivé kategorie navzájem ovlivňují, propojují. Jaký mají mezi sebou vztah.

Prvek	Popis
Fenomén	Fenoménem je označen cíl výzkumu, tedy zapojování školních družin do fundraisingu. Preferované techniky fundraisingu a využívané zdroje.
Kauzální podmínky	Označují kategorii osobní postoj ostatních vychovatelů k fundraisingu (resp. pořádání volnočasových akcí). Vedoucí vychovatel je při fundraisingu na ostatních vychovatelích závislý. Tyto postoje jsou proměnné k fenoménu, tedy k zapojování ŠD do fundraisingu.
Kontext	Kontextem bylo označena kategorie vybavenost ŠD a investice do ŠD. Vybavenost ŠD výtvarným materiálem, stolními hrami, sportovním náčiním, didaktickými pomůckami, hračkami a dalším materiálem velmi ovlivňuje potřebu vedoucích vychovatelů zapojovat ŠD do fundraisingu.
Intervenující podmínky	Další kategorií, která má vliv na fenomén je kategorie další okolnosti ovlivňující zapojování školních družin do fundraisingu. Tato kategorie je obsáhlá, protože faktorů, které ovlivňují zapojování ŠD je mnoho.
Akce, strategie jednání	Tato kategorie označuje osobní postoj vedoucího vychovatele v závislosti na dalších okolnostech ovlivňujících zapojování školních družin do fundraisingu. Tedy na okolnostech, které mají vliv na osobní postoj vedoucího vychovatele.
Následky	Následky je označena kategorie přínos fundraisingu pro ŠD , a využití získaných finančních prostředků

Tabulka 4 Kódovací paradigmata výzkumu
(vlastní zdroj zpracováno podle Hendla)

4 Interpretace výzkumu

Hlavním cílem výzkumu této diplomové práce bylo zjistit zapojení ŠD do oblasti fundraisingu, zejména prostřednictvím vedoucích vychovatelů. Vyhodnocení hlavního cíle výzkumu je uvedeno v kapitole 0. Dílčími cíli výzkumu bylo stanoveno: zjistit, jaké mají vedoucí vychovatelé povědomí o oblasti fundraisingu. Zjistit, zda vedoucí vychovatelé cítí potřebu zapojení školních družin do oblasti fundraisingu. Zjistit jaký přínos fundraising pro ŠD má. A dále zjistit, jak ŠD se získanými prostředky nakládají. Posledním dílčím cílem je analyzovat preferované techniky v ŠD z hlediska financování volnočasových aktivit a navrhnout nové možnosti zapojování ŠD do fundraisingu. Celkem bylo stanoveno pět dílčích cílů.

4.1 Interpretace výzkumné otázky č. 1

Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Kategorie: postoj vedoucího vychovatele

Kódy: iniciativa/aktivita/zkušenost, zájem/nezájem, neznalost/nevědomost, pracovní vytížení, negativní postoj/ pocit marnosti, neutrální postoj, motivace/pocit uspokojení, potřeba uznání, vztahy s vedením, vztahy s ostatními vychovateli, organizace akcí s finančním ziskem, organizace akcí bez finančního zisku, zapojování do projektů.

Pojem fundraising je pro většinu dotazovaných vedoucích vychovatelů pojmem neznámým, přesto z výsledků výzkumů vyplývá, že sami fundraising dělají (organizace akcí, na kterých je možný finanční zisk). Dalo by se tedy říct, že jedná se o neznalost terminologie. Oblast fundraisingu umí vysvětlit a popsat vedoucí vychovatelka, která je jmenována zástupkyní ředitele školy a ve svém postavení zpracovává žádosti o dotace v rámci školy. Přesto vzbudil pojem fundraising mezi některými vychovateli, kteří nemají povědomí, o tuto oblast zájem. Chybějící znalost o oblast fundraisingu může souviset i s nedostatečnou nabídkou dalšího vzdělávání, tedy nabídkou seminářů přímo pro vedoucí vychovatele.

Shrnutí závěru výzkumné otázky č. 1

Zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů má nedostatečné povědomí o pojmu fundraising, zejména z důvodu neznalosti terminologie, nedostatečné nabídky dalšího vzdělávání vedoucích vychovatelů v oblasti fundraisingu.

4.2 Interpretace výzkumné otázky č. 2

Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Kategorie: postoj vedoucího vychovatele

Kódy: iniciativa/aktivita/zkušenost, zájem/nezájem, neznalost/nevědomost, pracovní vytížení, negativní postoj/ pocit marnosti, neutrální postoj, motivace/pocit uspokojení, potřeba uznání, vztahy s vedením, vztahy s ostatními vychovateli, organizace akcí s finančním ziskem, organizace akcí bez finančního zisku, zapojování do projektů.

Kategorie: postoj ostatních vychovatelů

Kódy: potřeba uznání, očekávané finanční ohodnocení, nezájem/lhostejnost/neochota, vyčerpanost/vyhoření, chybějící vnitřní motivace, věk, časové omezení, zájem, účast na akcích/organizace akcí.

Kategorie: další okolnosti ovlivňující zapojování ŠD do fundraisingu

Kódy: způsob propagace pořádaných akcí, nabídka vzdělávání vedoucích vychovatelů v oblasti fundraisingu, dostatečný impuls/nápad, postoj vedení školy/spolupráce se školou, spolupráce s rodiči, možnosti dalšího využití získaných peněz, charakter akce.

Přestože zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů z většiny nezná samotný pojem fundraising, bylo zjištěno, že se většina aktivně do této oblasti zapojuje a má potřebu se zapojovat, i když to není po nich vyžadováno a nemají to přímo v náplni práce. Dalo by se říci že tuto potřebu vnímají jako profesní kredit, který souvisí s potřebou jejich vlastní seberealizace. Pouze ojediněle se vedoucí vychovatelé těchto aktivit zúčastňují z povinnosti, resp. nejeví o tyto aktivity zájem (kód nezájem). Z výsledků výzkumných dat u zkoumaného vzorku dále vyplývá, že iniciativa a aktivita při organizování a plánování volnočasových aktivit je ovlivněna nutnou úzkou spoluprací s ostatními vychovateli, kteří na rozdíl od vedoucích vychovatelů očekávají především finanční ohodnocení, odměnu. Velikou roli hraje také věkové složení pracovního kolektivu. Dále ze zjištěných dat zkoumaného vzorku vyplývá, že vychovatelé staršího věku mohou být ohroženi syndromem vyhoření. Vychovatelům mladšího věku nechybí elán a nadšení, ovšem to je ovlivněno často vnější motivací (finanční odměnou). Pracovní vytíženost vedoucích vychovatelů, jejich náplň práce, jim nedává příliš velkou časovou dotaci pro organizaci akcí, i když mají potřebu se do fundraisingu zapojovat. Vedoucí vychovatelé jako jednu z překážek při pořádání akcí také vnímají někdy odmítavý postoj rodičů. Časové vytížení rodičů i vychovatelů nedovoluje příliš častou frekvenci pořádání volnočasových akcí. Vedoucí vychovatelé jsou součástí středního managementu školy, tudíž spolupráce s vedením školy je úzká a zpravidla na velmi dobré

úrovni. Vedoucí vychovatelé cítí podporu ředitelů škol při svých aktivitách. K propagaci projektů nebo akcí ŠD zpravidla využívají své webové stránky, informace osobně předávají rodičům při vyzvedávání dětí, vylepují plakáty. Pro zvýšení propagace svých akcí mohou také využít místního časopisu Klíč. Vnitřní motivaci vedoucích vychovatelů při potřebě zapojování ŠD do fundraisingu také ovlivňuje pocit uznání od vedení školy. Pociť sounáležitosti se školou, být její součástí je také jedna z motivací, která vedoucí vychovatele vede k potřebě zapojovat se do fundraisingu.

Shrnutí závěru výzkumné otázky č. 2

Ze zkoumaného vzorku vedoucích vychovatelů se většina do oblasti zapojuje a má potřebu se zapojovat, záleží na vnitřní motivaci osobnosti vedoucího vychovatele. Ze všeobecné psychologie člověka podle Nakonečného platí, že „*síla potřeby se může stát určujícím činitelem chování*“⁹⁷. Nezáleží, ale pouze na vnitřní potřebě vedoucího vychovatele, ale velkým faktorem ovlivňující konání vedoucího vychovatele při zapojování do fundraisingu jsou další okolnosti ovlivňující jeho jednání, především spolupráce a aktivita dalších vychovatelů v ŠD. I sebelepší nápad, se nedá realizovat bez nadšení ostatních spolupracujících vychovatelů, kteří by se měli být členy fundraisingového týmu s určitou přesně vymezenou rolí v realizaci celého fundraisingového záměru.

4.3 Interpretace výzkumné otázky č. 3

Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Kategorie: přínos

Kódy: finanční zisk, ocenění, vztahy s rodiči, uspokojení, vliv na děti, prestiž, propagace práce ŠD.

Všechny zkoumané ŠD jsou velmi aktivní v organizování volnočasových aktivit nebo zapojování se do akcí školy. Zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů vnímá jako největší přínos fundraisingu pro ŠD prestiž, propagaci práce ŠD a dobré vztahy s rodiči. Je zajímavé, že zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů nevnímá jako důležitý finanční přínos fundraisingu. Nabízí se zamyšlení, zda tento postoj souvisí s potřebou dalšího vybavení jednotlivých oddělení ŠD, nebo s někdy nemožností dalšího využití financí přímo pro ŠD. Zamyšlení vyplývá z interpretace výzkumné otázky č. 4. Vedoucí vychovatelé za velmi důležité považují dobré vztahy s rodiči. Dobrá spolupráce s rodiči je základem pro přátelskou atmosféru a zapojování rodičů do fundraisingu. Cílem práce v ŠD je i výchova dětí zejména

⁹⁷ NAKONEČNÝ, Milan. *Obecná psychologie*, s. 399.

v sociální oblasti. Vedoucí vychovatelé vnímají přínos fundraisingu i v možnosti probuzení zájmu dětí pomáhat druhému, tudíž z dětí nepřímou formou vychovávají potenciální dárce. Toto zjištění vychází nejen z přímé odpovědi respondenta č. 8, ale i z interpretace výzkumné otázky č. 4 (kód možnost dalšího využití výzkumné otázky – adopce zvířat v ZOO, příspěvek na dobročinné účely).

Shrnutí závěru výzkumné otázky č. 3

Přínos fundraisingu ve zkoumaném vzorku ŠD spočívá zejména v propagaci jejich práce, udržování nebo navazování dobrých vztahů s rodiči, tedy PR ŠD. Pro osobnostní rozvoj všech vychovatelů je velikým přínosem fundraisingu pocit uspokojení, a tím motivace do další práce. Nakonečný definuje pojem samotné motivace „*jako proces, který determinuje zaměření, intenzitu a trvání chování.*“⁹⁸ Z pohledu zkoumaného vzorku vedoucích vychovatelů není finanční zisk pro potřeby nejdůležitější, i když pro školu není zanedbatelný a využití fundraisingu ve ŠD může být dalším finančním přínosem pro školu.

4.4 Interpretace výzkumné otázky č. 4

Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Kategorie: vybavení ŠD a investice ŠD

Kódy: pocit dostatečného vybavení, pocit nedostatečného vybavení (chybějící materiál), omezení v investici ze strany vedení školy, možnost dalšího využití získaných financí – adopce zvířat v ZOO, příspěvek na dobročinné účely.

Zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů je spokojen s vybavením svých ŠD, i když jsou v některých ŠD odkázány na umístění oddělení v kmenových třídách. Při srovnání jednotlivých ŠD (autorkou práce, které všechny osobně navštívila během rozhovorů s vedoucími vychovateli) je naprosto zřejmý podstatný rozdíl v prostorových možnostech a vybavení jednotlivých ŠD. Umístění oddělení a jeho vybavení velmi ovlivňuje práci vychovatelů. (detailně popsáno v teoretické části v kapitole 0) Vlastní prostory také umožňují více možností investování do dalšího vybavení, přesto této možnosti vedoucí vychovatelé převážně nevyužívají. Jako možnost dalšího využití uvádí vedoucí vychovatelé nákup drobných odměn pro děti za soutěže na dalších akcích (koloběh cyklu), nebo výtvarný materiál, kterého pociťují nedostatek. Vedení škol investuje pravidelně do vybavení oddělení stolními hrami, hračkami, stavebnicemi a sportovním vybavením. Bylo zjištěno, že omezeně investují do výtvarného materiálu. Dále z výzkumu vyplývá, že se ŠD zapojují

⁹⁸ NAKONEČNÝ, Milan. *Obecná psychologie*, s. 350.

do charitativních akcí (adopce zvířat v ZOO, příspěvek nemocné spolužačce, příspěvek na výcvik psů, Tříkrálová sbírka), k tomuto účelu využívají získané prostředky. A považují to za velmi důležité.

Shrnutí závěru výzkumné otázky č. 4

Možnosti využívání prostředků získaných z fundraisingu ve zkoumaném vzorku ŠD je ovlivněno několika faktory. Jeden z faktorů je postoj vedení školy k potřebám ŠD a umožnění využití získané prostředky. Dalším faktorem je vybavení oddělení ŠD. Získané prostředky ŠD využívají především na zakoupení výtvarného materiálu, který má charakter spotřebního materiálu, tudíž někdy vedení školy tuto investici může považovat za zbytečnou. Z praxe je známo, že dostatečné vybavení zajímavým materiálem má vliv nejen na činnost vychovatelů, ale zejména na děti. Právě ŠD je prostorem, kde by děti měly mít možnost se seznamovat s netradičními výtvarnými technikami i materiálem. Vedoucímu vychovateli se tedy nabízí možnosti, jak se získanými prostředky naložit právě tímto směrem. Nezanedbatelné svým významem je využití získaných prostředků pro dobročinné účely, tudíž se může říct, že některé ze zkoumaných ŠD se zaměřují na uspokojování potřeb druhých. Přínos této činnosti je popsán v kapitole 4.3.

4.5 Interpretace výzkumné otázky č. 5

Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují

Kategorie: preferované techniky

Kódy: prodej výrobků na jarmarku ve spolupráci se spolky rodičů založených při ZŠ, žádosti o dotace, sbírka, dražba prostřednictvím neziskovky, žádost o materiální dar, žádost o finanční dar, kulturní představení.

Kategorie: zdroje

Kódy: rodiče, spolky rodičů založených při ZŠ, MČ Praha 11, nadnárodní firmy (Vodafone, Škoda auto, T-Mobile), nadace

Provedené analýzy preferovaných fundraisingových technik ukázaly, že z hlediska finančního zisku je nejčastěji využívanou fundraisingovou technikou prodej výrobků na jarmarcích. Pro využití této techniky je nutné zapojení spolku rodičů založeného při základní škole. ŠD ani škola sama nesmí mít finanční zisk z prodeje, ani to není součástí doplňkové činnosti školy. Druhou nejvyužívanější technikou je podání žádosti o dotaci na MČ Praha 11. Rizikem této techniky je možnost pozdního vyhodnocení žádosti, pozdě přiznaného příspěvku. (jak uvedl respondent č. 1). Finanční příspěvek je přísně vázán na účel žádosti. ŠD

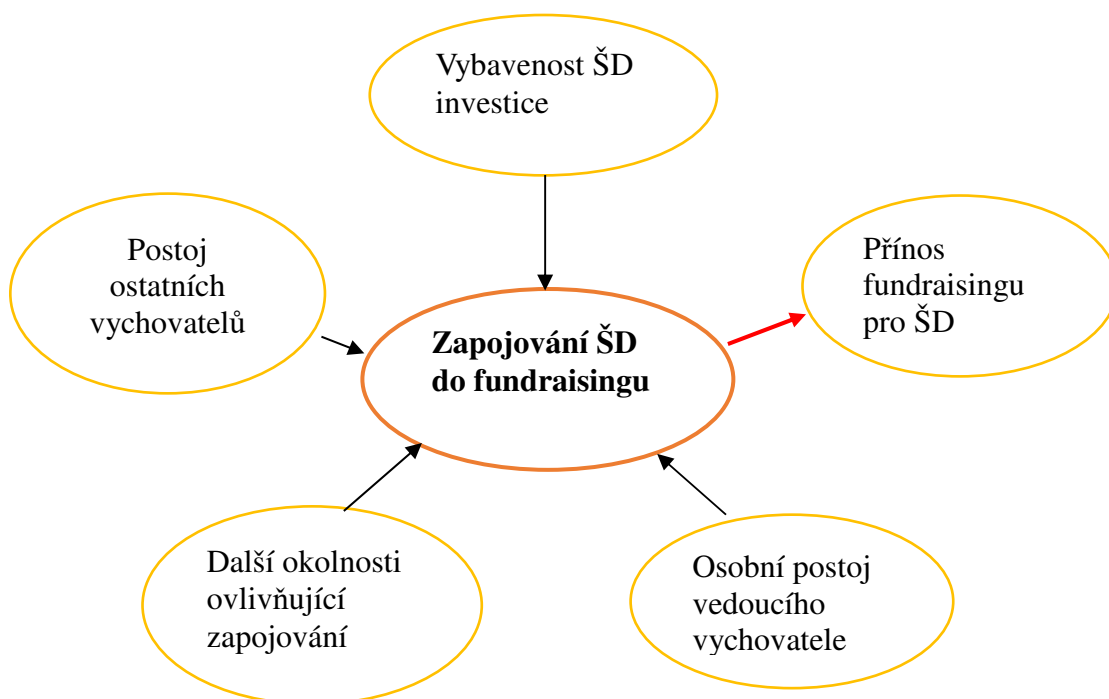
také využívají techniky žádosti o materiální dar a to od rodičů nebo psaním žádostí o darování reklamních předmětů nadnárodní firmy.

Shrnutí závěru výzkumné otázky č. 5

ŠD využívají velmi omezené množství fundraisingových technik. Zkoumaný vzorek ŠD preferuje fundraisingovou techniku prodeje výrobků dětí a podání žádosti na MČ. Ostatní z nabízených fundraisingových technik využívají velmi sporadicky nebo vůbec. Využívání dalších technik může souviset s obavami z neznalosti, jak uvádí jeden z respondentů. Nebo také nedostupnosti některých fundraisingových technik z pozice vedoucího vychovatele.

4.6 Vyhodnocení hlavního cíle výzkumu

Hlavním cílem výzkumu bylo zjistit, jakým způsobem se zapojují ŠD do oblasti fundraisingu prostřednictvím vedoucího vychovatele. Analýza výzkumných dat byla provedena axiálním kódováním. Na základě axiálního kódování byly pojmenovány kategorie, které jsou propojené, ovlivňují se navzájem a v konečném důsledku mají vliv na zapojování ŠD do fundraisingu. Graf přehledně znázorňuje vztahy mezi vzniklými kategoriemi.



Graf 2 Znázornění vztahů mezi jednotlivými kategoriemi
(zdroj vlastní zpracováno podle Hendla)

Z výzkumu vyplývá, že se ŠD do fundraisingu prostřednictvím vedoucích vychovatelů zapojují, přestože vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu nemají většinou povědomí. Potřeba a intenzita zapojování je ovlivněna postojem osobnosti vedoucích vychovatelů.

Lze říci, že zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů je velmi činný v oblasti fundraisingu zejména na místní úrovni. Do fundraisingových aktivit zapojují především rodiče a přátele školy (širší příbuzenstvo dětí a kamarádů). Jednotlivé ŠD jsou aktivní nejen v samostatné organizaci volnočasových aktivit, ze kterých mají možnost získat finance, také se ŠD zapojují do akcí pořádaných školou. Z toho vyplývá, že ŠD nejen samy organizují volnočasové aktivity, ale také se zapojují do akcí pořádaných školou, i když nemají možnost finančního zisku z této aktivity. Jak z výzkumu vyplývá pro zapojování ŠD do fundraisingu jsou vedoucí vychovatelé přímo závislí na spolupráci a zapojení ostatních kolegů vychovatelů do těchto aktivit. Postoj ostatních kolegů je ovlivněn potřebou ohodnocení a finančního ocenění, zájmem o akci, ochota investice svého volného času na přípravu a realizaci akce. Dále z výzkumu vyplývá, že dalšími faktory, které přímo ovlivňují zapojování ŠD do fundraisingu je spolupráce s rodiči. Rodiče jsou velmi důležitým zdrojem pro fundraising v ŠD. Vystupují zde jako dárci peněz, ale i materiálních darů. Je proto velmi nutné o ně, jako o dárcce pečovat. Poděkování dárcům je jedna z nejdůležitějších fundraisingových zásad (více o fundraisingových zásad v kapitole 2.4). Potřeba zapojení do fundraisingu souvisí s možností dalšího využití získaných finančních prostředků. Zkoumané ŠD mají dostatečné vybavení. Nejsou díky pravidelným příspěvkům zřizovatele na fundraisingu existenčně závislé. Pocit vlastního uspokojení z dobře odvedené práce je nutné doplnit pocitem z uznání od vedení školy, popřípadě finančním ohodnocením vychovatelů. Pokud se vedení školy staví zamítavě k dalšímu využití získaných financí přímo ŠD, nebo dostatečně nevyjádří podporu vychovatelům při organizování akcí, může nastat riziko, že vychovatelé nebudou mít zájem o účast na dalších aktivitách. Jak už bylo zmíněno faktorem ovlivňujícím zapojování ŠD do fundraisingu je i nabídka vzdělávání vedoucích vychovatelů v této oblasti.

Zapojování ŠD do oblasti fundraisingu je jednou z možností navýšení finančního rozpočtu školy. Přínosem jsou nejen finance, ale i dobré jméno školy, prezentace školy a tedy dobrá reklama. Ředitelé školy by si měli tuto možnost uvědomovat a měli by vedoucí vychovatele v zapojování do této oblasti podporovat.

4.7 SWOT analýza zapojování ŠD do fundraisingu

Pro lepší názornost a přehlednost jsou jednotlivé kategorie a jevy zpracovány SWOT analýzou, která zároveň slouží jako nástroj pro vyhodnocení získaných výzkumných dat a vypracování výstupů jednotlivých výzkumných otázek. Při vypracování SWOT analýzy jsem vycházela ze získaných výstupů předchozího šetření. Uvedená SWOT analýza přehledně

rozřazuje jednotlivé faktory, které ovlivňují zapojování ŠD do fundraisingu. Jednotlivé faktory, které mají vliv na zapojování, jsou rozděleny do čtyř základních skupin. Silné a slabé stránky se týkají vnitřní stránky školní družiny (osobnost vedoucího vychovatele, osobnosti ostatních vychovatelů, vedení školy, vybavení ŠD) Příležitosti a hrozby vyjadřují vlastnosti vnějšího prostředí. Norton zdůrazňuje, že díky vypracované SWOT analýze je organizace, v tomto případě ŠD, schopna „rozvíjet fundraisingové přístupy postavené na silných stránkách“.⁹⁹

SWOT analýza patří mezi další výzkumné nástroje kvalitativního výzkumu. SWOT znamená Strengths (přednosti = silné stránky), Weaknesses (nedostatky = slabé stránky), Opportunities (příležitosti), Threats (hrozby).

⁹⁹ NORTON, Michael. *Praktický průvodce fundraisingem pro neziskové organizace* [online]

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
<p>Know-how v organizaci volnočasových akcí Znalost různých her Kreativita vedoucích vychovatelů a vychovatelů Finanční přínos pro školu při zapojování ŠD do fundraisingu Finanční úspora nákladů školy na investice na vybavení ŠD (např. výtvarným materiálem) Úzká spolupráce rodiče x vychovatelé Zapojení dětí např. do propagace, výroby pozvánek Organizace volnočasových akcí pro širokou veřejnost Využití prostor školy/zahrady</p>	<p>Nedostatečná propagace akce Nízká motivovanost ostatních vychovatelů Nedostatečně využitý potenciál vedoucího vychovatele a vychovatelů Nedostatek času vedoucího vychovatele pro sledování vypsání grantů, výzev Nespolupracující vychovatelé – neochota účasti Nedostatečná podpora vedení školy při zapojování do fundraisingu Chybějící plánování fundraisingových aktivit Nedostatek zkušeností vedoucího vychovatele s fundraisingovými technikami</p>
PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
<p>Příležitostné organizování volnočasových akcí pro firmy na zakázku (např. Den dětí) Zapojování dobrovolníků z řad dětí a rodičů Využití kontaktů od rodičů Zapojení dalších pracovníků školy, kteří budou sdílet nadšení pro akci Sdílení nadšení dětí, využití jejich nadšení. Přirozená soutěživost a hravost dětí (účast na akci) Ochota lidí přispívat na dobročinné akce Zvýšení prestiže školy Úzká spolupráce se spolky rodičů, které jsou založené přímo při ZŠ</p>	<p>Nepřehlednost/nejednotnost ve vypsání grantech/roztržitost na mnoha místech Nedostatečná nabídka vzdělávání vedoucích vychovatelů v oblasti fundraisingu Nezájem rodičů Vysoké finanční náklady na akci a nízký zisk z akce Nedostatečná propagace akce</p>

Tabulka 5 SWOT analýza okolností zapojování ŠD do fundraisingu podle získaných dat z výzkumu (zdroj vlastní)

Ze zjištěných dat SWOT analýzy je zřejmé, že zapojování ŠD do fundraisingu nezáleží pouze na osobnosti vedoucího vychovatele. I když vůdčí typ, vedoucí vychovatele, který má demokratické vedení, dokáže překonat slabé stránky, využít příležitostí, a svým nadšením a elánem ovlivnit další, kteří se postupně přidají. Jako spolupracovníky mohou vedoucí vychovatelé do akcí zapojit dobrovolníky zejména z řad aktivních důchodců, tedy prarodiče dětí. Motivace vlastními činy.

4.8 Preferované fundraisingové techniky a návrh dalších technik využitelných v ŠD

Jak už bylo uvedeno, z analýzy dat vyplývá, že se ŠD zaměřují zejména na fundraisingovou techniku - prodej výrobků dětí. Jako důvod využívání techniky prodeje uvádí vedoucí vychovatelé jednoduchost a efektivitu. Efektivita prodeje je bezesporná, je potřeba, ale brát v úvahu rizika spojená se vzniklými náklady při pořizování materiálu na výrobu těchto výrobků. S ohledem na to, že vychovatelé vnímají jako jeden z přínosů fundraisingu prezentaci svoji práce, resp. pořádání nebo účast na těchto akcích, je nutné, aby také prodávané výrobky byly reprezentativní, pokud je očekáván finanční příspěvek od rodičů. Technika prodeje výrobků má své opodstatnění i z důvodu, že zapojení dětí přímo do těchto aktivit s sebou přináší částečnou jistotu zisku, není tedy natolik riziková.

Druhou preferovanou fundraisingovou technikou je podání žádosti. Vedoucí vychovatelé podávají žádosti výhradně na městskou část, kde je ovšem omezena možnost podání žádostí více než dvě na školu. Ředitelé škol těchto technik v rámci školy využívají také, školní družiny jsou tedy ve své aktivitě omezeny. Z vlastní zkušenosti mohou říct, že rizikem této techniky je pozdní vyhodnocení žádostí, podstatně nižší finanční příspěvek městské části, než bylo očekáváno. Pozdní vyhodnocování žádostí má za následek, že ŠD naplánované akce realizují bez finančního příspěvku. Rozhodně by stálo za zvážení, zda nevyužít možnosti podání žádostí o dotace přímo na magistrát hlavního města Prahy.¹⁰⁰ Podání žádostí o grant na příslušná ministerstva nebo využití dotačních šablon¹⁰¹ je spíše v gesci ředitele školy. Vedoucí vychovatel by měl být v aktivní v podání podnětu řediteli školy o možnost zažádání a potřebě využití v ŠD. Další fundraisingové techniky využívají ŠD velmi ojediněle.

¹⁰⁰ Čerpáno z

http://www.praha.eu/jnp/cz/o_meste/finance/dotace_a_granty/mestske_granty/volny_cas_deti_a_mladeze/ind_ex.html

¹⁰¹ Aktuální vypsaná šablona přímo pro ŠD je součástí přílohy. Čerpáno z <http://www.msmt.cz/strukturalni-fondy-1/vyzvy-c-02-18-063-a-02-18-064-sablony-ii>

Podmínkou úspěšnosti všech aktivit je důsledná propagace. Cílem akce je, co nejvyšší účast veřejnosti a s tím spojený finanční zisk. ŠD k propagaci akcí využívají letáčky u vstupu do ŠD, osobní pozvání rodičů při vyzvedávání dětí, informace na webu družiny. Uvedené způsoby propagace jsou funkční, ale pouze pro omezenou skupinu lidí (rodiče dětí). K propagaci aktivit se nabízí možnosti využití inzerce v místním zpravodaji Klíč, rozvěšení plakátů v blízkosti zastávek MHD a místních úřadů, rozeslání pozvánek prostřednictvím e - mailů, navázání spolupráce mezi ŠD s následným pozváním jejich rodičů. Silnou stránkou ŠD jsou zkušenosti s plánování a realizací volnočasových akcí, kreativita vedoucích vychovatelů a vychovatelů, znalost práce s dětmi, znalost různých her. Této přednosti je možné využít pro další navrhované fundraisingové techniky využitelné v ŠD.

Navrhované fundraisingové techniky využitelné v ŠD

- **Dotované akce**
- **Zapojování ŠD do různých vypsaných soutěží, kde výhrou je finanční nebo materiální odměna**
- **Organizace volnočasových akcí na zakázku pro firmy**
- **Fundraisingové hry**

Různé možnosti dotovaných akcí uvádí Poláčková v knize Fundraisingové aktivity. V rámci **dotovaných akcí** je možné zapojit i rodiče dětí, které může akce zaujmout natolik, že mohou i oni zapojit své kolegy ze zaměstnání. Pro **zapojení do soutěží** je možné využít přirozené hravosti, soutěživosti dětí a tvořivosti dětí. Děti velmi rády soutěží a nadnárodní firmy, pro které jsou tyto soutěže reklamou, nabízí vysoké finanční odměny. Problémem je, že se o těchto soutěžích vedoucí vychovatelé dozvídají spíše náhodně.

ŠD zejména prostřednictvím vychovatelů jsou v úzkém kontaktu s rodiči. Část rodičů pracuje v soukromých firmách, kde v rámci firemní kultury dbají zaměstnavatelé o spokojenost svých zaměstnanců. Často ve firmách organizují různé akce zejména pro děti zaměstnanců. Odborníkem na **organizaci volnočasových akcí** jsou právě vychovatelé. Pokud se podaří navázat spolupráce, může firma finanční odměnu vložit přímo na účet spolku rodičů. Většina škol pořádá plesy, karnevaly a jiná neformální setkání s rodiči a právě tato setkání jsou příležitostí pro pořádání různých **fundraisingových her**. Znalost velkého množství her a jejich organizace je velikou devizou práce vychovatelů v ŠD.

Problematikou pořádání těchto her se zabývá Poláčková¹⁰², která zdůrazňuje několik zásad v pořádání her

- *dobré načasování,*
- *odhodlaný a nadšený moderátor, jehož osobnost dokáže zaangažovat co největší počet hráčů;*
- *dostatek dobrovolníků,*
- *poplatek od každého hráče za každý vstup do hry,*
- *dost cen pro vítěze,*
- *odvaha improvizovat.*

Poláčková ve své publikaci Fundraisingové aktivity uvádí také veliké množství her.

Navrhované fundraisingové techniky jsou navrženy s ohledem na své zkušenosti práce vedoucí vychovatelky a znalosti fungování ŠD. Všechny nabízené fundraisingové techniky, ale pro svůj úspěch potřebují nadšení a elán vedoucího vychovatele, spolupráci ostatních vychovatelů, zapojení dostatečného množství dobrovolníků, účast veřejnosti, dobrou propagaci a dobrou ekonomickou rozvahu.

¹⁰² POLÁČKOVÁ, Zuzana. *Fundraisingové aktivity*, s. 43.

5 Shrnutí a diskuze výsledků výzkumu

Splnění všech stanovených cílů výzkumu bylo dosaženo prostřednictvím kvalitativního šetření. Jako výzkumný nástroj bylo použito ankety a následného polostrukturovaného rozhovoru. Šetření bylo cíleno na vedoucí vychovatele, jejichž prostřednictvím se ŠD zapojuje do fundraisingu. Data ankety byla získána prostřednictvím e – mailů s vedoucími vychovateli. Následné polostrukturované rozhovory byly zaznamenány na záznamník mobilního telefonu a následně přepsány do písemné podoby. Získaná výzkumná data byla analyzována metodou otevřeného kódování. Pro hledání vztahů mezi jednotlivými vzniklými kategoriemi byla použita metoda axiálního kódování. Vzhledem k vytyčeným cílům výzkumu byly stanoveny výzkumné otázky. První otázka se týkala zjišťování povědomí vedoucích vychovatelů o oblasti fundraisingu. Druhá otázka se zabývala potřebou zapojování vedoucích vychovatelů do fundraisingu. Třetí výzkumná otázka zjišťovala přínos fundraisingu pro ŠD. Čtvrtá otázka zjišťovala možnosti dalšího využití získaných prostředků ŠD. Pátou otázkou jsem analyzovala preferované fundraisingové techniky v ŠD. Výzkumu se zúčastnilo 8 ŠD na základních škol v Praze 11. Výzkumný vzorek byl stanoven na základě působnosti autorky práce, která pracuje jako vedoucí vychovatelka ŠD na ZŠ na Praze 11 a je jednou je zapojených ŠD do výzkumu.

Zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů nezná samotný termín fundraising, přesto, jak bylo zjištěno se do fundrasingu zapojují, zejména prostřednictvím preferované fundraisingové techniky - prodeje výrobků dětí a žáků na tematických jarmarcích. Nabízí se diskuze, zda neznalost terminologie souvisí s nedostatečnou nabídkou dalšího vzdělávání, s dosaženým nejvyšším vzděláním vedoucích vychovatelů a individuálním zapojováním do těchto aktivit v rámci vedení školy. Diskutabilní je, zda neznalost terminologie ovlivňuje vedoucí vychovatele přímo při fundraisingu, tedy organizaci volnočasových akcí, na kterých je příležitost získat peníze. Pravděpodobně ano, protože mimo neznalosti terminologie pojmu fundraising, zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů nemá povědomí o možnostech a příležitostech, které fundraising má. Tedy využívání různých fundraisingových her při akcích pro rodiče, zapojování se do různých soutěží o hodnotné ceny. Z vyhodnocení druhé výzkumné otázky vyšlo najevo, že vedoucí vychovatelé mají potřebu se do fundraisingu zapojovat. Z výzkumu vyšlo najevo, že důvodem jejich zapojování může být především uspokojení jejich vlastních potřeb, zejména potřeba jejich seberealizace. Důvodem pro takovéto vnímání potřeby zapojování může být i finanční jistota, resp. pravidelné příspěvky

od zřizovatele určené pro ŠD. Nejsou tedy ŠD na fundraisingu existenčně závislé a přínos fundraisingu se tím posunuje do osobní roviny. Potřeba seberealizace a vnitřního uspokojení je pro člověka jeden z vrcholů Maslowovy pyramidy potřeb. Tyto potřeby označil Maslow jako metapotřeby.¹⁰³ Na uspokojení jejich potřeb má, ale vliv několik faktorů, které byly zjištěny. Přestože většina zkoumaných vedoucích vychovatelů je velmi aktivní v této oblasti, potřebují k realizaci zapojování úzkou kooperaci s vedením školy a zapojení ostatních vychovatelů nebo pracovníků školy. Svým nadšením, ale mohou ovlivnit další, třeba z řad dobrovolníků, kterých se může mezi rodiči, prarodiči a přátel školy najít hned několik. Nadšení a přesvědčení je podle Šobánové jedna z požadovaných vlastností fundraisera, která dodává „nemusí být fundraiser přímo odborníkem na fundraising, ale svým nadšením a elánem dokáže strhnout ostatní k aktivitě.“¹⁰⁴ Jedna z motivací vedoucích vychovatelů pro zapojování ŠD do fundraisingu je jeho přínos. Jak již bylo uvedeno, nevnímají vedoucí vychovatelé jako primární přínos finanční zisk, ale zvyšování prestiže ŠD, propagaci jejich práce, tedy jejich PR. Vnímání ŠD širokou veřejností je důležité nejen pro samotnou ŠD, ale i pro ZŠ, které je ŠD součástí. Dobré jméno školy a ŠD zajistí v budoucnosti zájem rodičů, žáků – nových klientů, což je také jeden z cílů fundraisingu. Samotné PR je dalším z cílů fundraisingu. Což potvrzuje i sama Bergerová. Ta vnímá přínos zejména v:

- „získání nových klientů – žáků a studentů,
- získání kvalitních zaměstnanců,
- posílení loajálnosti zaměstnaneckého týmu,
- získání podpory veřejné zprávy,
- prevence kritických událostí. S kvalitním PR lze úspěšněji zvládat krizové situace (veřejné obvinění školy z klientelismu),
- cílem PR je vytvořit pozitivní obraz školy a vztah mezi školou a veřejností.“¹⁰⁵

Čtvrtá výzkumná otázka zkoumala následné využití získaných prostředků. Nelze obecně říct, jakým způsobem zkoumaný vzorek ŠD získané prostředky následně využilo. Zde velmi záleží na postoji vedení školy. Pokud vedení školy nedá ŠD možnost, alespoň částečného využití získaných prostředků, nebo minimálně jiným způsobem nerefunduje finanční zisk, tím je myšlena investice z jiných zdrojů do ŠD, nemůže očekávat nadšené zapojování vychovatelů

¹⁰³ NAKONEČNÝ, Milan. *Obecná psychologie*, s. 405.

¹⁰⁴ ŠOBÁNOVÁ, Petra. *Fundraising*, s. 61 – 62.

¹⁰⁵ BERGEROVÁ, Marcela. *Cesta k ekonomické stabilitě školy*, s. 63.

do těchto aktivit. A můžeme se také ptát, zda pouhé investování získaných financí zpět do ŠD je v dnešní době dostatečnou motivací pro ostatní vychovatele do dalších aktivit. Jejich pocit uspokojení je potřeba podpořit i finanční odměnou pro ně samotné. Nejen, že budou mít přímý užitek ze získaných financí pro sebe, ale vnímavý ředitel školy je si vědom, že potřeba uznání a ocenění a projevení zájmu je velikou motivací do dalších činností. Zkoumaný vzorek ŠD získané prostředky využil i k dobročinným účelům, což je nutné považovat za velmi důležitý přínos fundraisingu zejména směrem k dětem samotným. Výchova k uspokojování potřeba, pomoci ostatním a projevení zájmu o druhé je jeden z nejdůležitějších cílů výchovy v dnešní době.

V páté výzkumné otázce jsem analyzovala preferované fundraisingové techniky a následně navrhla využití dalších technik. Jak již bylo uvedeno analýza, ukázala, že preferovanou technikou je prodej výrobků dětí. Dá se předpokládat, že je to zejména díky nejlepší dostupnosti této techniky pro ŠD. Výtvarné a rukodělné zájmové činnosti jsou součástí ŠD, mají tedy ŠD k této činnosti vztah. Je nutné ovšem dát pozor na zmiňovaná rizika, kterými jsou zejména finanční náklady na výrobu. Nicméně jako fundraisingová technika má opodstatnění ve využívání v ŠD. Podávání žádostí o dotace a granty je už technika méně využívaná, přesto má také své opodstatnění ve využívání v ŠD. Finance z těchto dotací mají své přesně dané využití, ale mohou se použít jako prostředek získání dalších. Při dobrém plánování můžeme prostřednictvím dotace získat finance na pořádání volnočasové akce, na které bude příležitost zahrát si třeba různé fundraisingové hry, ze kterých může mít ŠD další příjem.

Fundraising je hlavně o lidech. Jejich zapojení a zapálení pro věc. A pokud bude mít ředitel školy štěstí na takového vedoucího vychovatele, který se nenechá odradit žádnými překážkami, má zaručené PR nejen ŠD, ale i školy. Zjištěná fakta jsou určitě tématem k dalším diskuzím.

Závěr

Hlavním cílem této práce bylo zjistit zapojení ŠD do fundraisingu na ZŠ na Praze 11 prostřednictvím vedoucích vychovatelů, analyzovat preferované techniky a následně navrhnout možnosti zapojení ŠD do fundraisingu a doporučit využitelné metody vhodné pro ŠD. Dílčími cíle práce bylo zjistit, jaké mají vedoucí vychovatelé povědomí o oblasti fundraisingu. Zda vedoucí vychovatelé cítí potřebu zapojení ŠD do oblasti fundraisingu. Jaký přínos má fundraising pro ŠD. Jak školní družiny se získanými prostředky nakládají a dále analýza preferované techniky z hlediska financování volnočasových aktivit.

Hlavní cíl i dílčí cíle práce se podařilo naplnit. Bylo zjištěno, že ze zkoumaného vzorku ŠD se všechny do fundraisingu zapojují. První dílčí cíl byl naplněn zjištěním, že povědomí o samotném pojmu fundraising zkoumaný vzorek vedoucích vychovatelů většina z nich nemá. Přesto neznalost terminologie a nedostatečné vzdělání v oblasti fundraisingu vedoucí vychovatele nijak neomezuje v jejich činnosti. Druhý dílčí cíl se zabývá potřebou zapojování vedoucích vychovatelů do fundraisingu. Jako vedoucí pracovníci mají vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat se do fundraisingu. Vyhodnocení zjištěných dat ukázalo, že pro potřebu realizace fundraisingu v ŠD nestačí pouhé nadšení vedoucích vychovatelů a uspokojení jejich vlastních potřeb, zejména potřeba seberealizace, ale je potřeba brát v úvahu i další ovlivňující faktory zapojování. Kooperace dalších vychovatelů, podpora vedení školy, účast veřejnosti a mnoho dalších. Zkoumané ŠD nemají, ale při potřebě zapojování do fundraisingu primárně získávají financí, jak bylo zjištěno v naplnění třetího dílčího cíle. Jejich potřeby pokryjí u většiny zkoumaných ŠD příspěvky od zřizovatele. Záleží na postoji vedení školy k investování do ŠD a uspokojení jejich potřeb ve vybavení materiálem nebo zařízením. Všechny zjištěné faktory ovlivňující zapojení ŠD do fundraisingu jsou uvedeny v interpretaci výzkumných otázek a také přehledně ve SWOT analýze. I druhý dílčí cíl výzkumu byl naplněn. Naplnění třetího dílčího cíle přineslo překvapující závěry. Bylo zjištěno, že hlavním cílem zapojení zkoumaných ŠD do fundraisingu není získání finančních prostředků, ale většina ze zkoumaného vzorku vedoucích vychovatelů považuje za největší přínos fundraisingu prestiž a propagaci práce ŠD, tedy PR. Domnívám se, že to může souviset i se stále nedocenenou prací vychovatelů v ŠD. Část veřejnosti stále ještě zastává názor, že „ŠD jsou místem, kde děti přechkají odpoledne a vychovatelky jsou hlídačkami dětí.“ I proto vedoucí vychovatelé využívají každé příležitosti, aby toto laické mínění vyvrátili. Dalším nezanedbatelným přínosem zapojování zkoumaných ŠD do fundraisingu je podle některých vedoucích vychovatelů výchova dětí k zájmu o druhé, umění pomoci, dobročinnosti. Všechny zkoumané

ŠD se aktivně zapojují do pořádání nebo účasti na volnočasových akcích a jsou aktivní součástí škol. Čtvrtý dílčí cíl zjišťoval, jak zkoumané ŠD následně využívají získané prostředky. Využití těchto prostředků je u většiny zkoumaných ŠD velmi omezený. Někdy je toto nevyužívání způsobeno rozhodnutím vedení školy o nemožnosti dalšího využití. Většina zkoumaných ŠD má vyhovující prostorové podmínky a dostatečného vybavení, proto nemusí mít potřebu dalšího využití na investice tímto směrem. U některých zkoumaných ŠD je jedna ze slabin v materiálovém vybavení, zejména výtvarným materiálem, proto jsou prostředky získané fundraisingem využívány na zakoupení netradičního výtvarného materiálu. Dalším využitím získaných prostředků je zapojení do dobročinnosti. Jako možnost investice získaných prostředků se nabízí třeba sponzorování zvířat v ZOO, nebo výcvik asistenčních psů, jako je tomu u některých ze zkoumaných ŠD.

Pátý dílčí cíl analyzoval preferované fundraisingové techniky ve zkoumaných ŠD. Naplněním pátého dílčího cíle bylo zjištěno, že ze zkoumaného vzorku ŠD většina vedoucích vychovatelů využívá pouze omezené množství fundraisingových technik. Využití těchto technik má, ale ve fundraisingu v ŠD své opodstatnění. Zaměřují se převážně na prodej výrobků dětí a podání žádosti o dotaci. Na základě svých zkušeností s prací vedoucího vychovatele a znalosti prostředí ŠD navrhuji v závěru práce další možnosti využitelných fundraisingových technik využitelných v ŠD.

Během výzkumu se podařilo navázat spolupráci s ostatními vedoucími vychovateli, která doufám bude i nadále pokračovat. Poznatky z výzkumu, osobní návštěvy ostatních ŠD a rozhovorů s vedoucími vychovateli jsou pro mne velmi inspirativní.

Doufám tedy, že i tato diplomová práce bude inspirací pro kolegy vedoucí vychovatele pro jejich další práci.

Na závěr si trávím říct, že fundraising ve ŠD může být jednou velkou hrou a hra je přece základ činností ŠD. Tak proč se nezapojit?

Seznam použité literatury a zdrojů

BENDL, Stanislav a KOLEKTIV. *Vychovatelství*. Praha: Grada, 2015. ISBN 978-80-247-4248-9.

BERGEROVÁ, Marcela a Jan KRÍŽ. *Cesty k účinnému fundraisingu*. Praha: Spiralis, o.s., 2004. ISBN 80-903015-4-1.

BERGEROVÁ, Marcela. *Cesta k ekonomické stabilitě školy*. Praha: Spiralis, o.s., 2011. ISBN 978-80-903015-9-7.

BERGEROVÁ, Marcela. *Fundraising pro školy*. Praha: Spiralis, o.s., 2011. ISBN 978-80-903015-8-0.

BOUKAL, Petr a KOLEKTIV. *Fundraising pro neziskové organizace*. 2013: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4487-2.

HÁJEK, Bedřich a KOLEKTIV. *Jak vytvořit vzdělávací program pro školní družiny*. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-233-1.

HÁJEK, Bedřich, Bohuslav HOFBAUER a Jiřina PÁVKOVÁ. *Pedagogika volného času*. Druhé, přepracované. Praha: Univerzita Karlova v Praze, Pedagogická fakulta, 2010. ISBN 978-80-7290-471-6.

HÁJEK, Bedřich, Břetislav HOFBAUER a Jiřina PÁVKOVÁ. *Pedagogické ovlivňování volného času*. Druhé, aktualizované. Praha: Portál, 2011. ISBN 978-80-262-0030-7.

HÁJEK, Bedřich, Jiřina PÁVKOVÁ a KOLEKTIV. *Školní družina*. Třetí, aktualizované. Praha: Portál, 2011. ISBN 978-80-7367-900-2.

HENDL, Jan. *Kvalitativní výzkum: Základní teorie, metody a aplikace*. Třetí. Praha: Portál, 2012. ISBN 978-80-262-0219-6.

HOLEYŠOVSKÁ, Anna. *Zájmová činnost ve školní družině*. Praha: Portál, 2009. ISBN 978-80-7367-586-8.

JANIŠ ml., Kamil. *Úvod do problematiky volného času*. Opava: Slezská univerzita v Opavě, Fakulta veřejných politik v Opavě, Ústav pedagogických a psychologických věd, 2009. ISBN 978-80-7248-530-7.

KAPLÁNEK, Michal a kolektiv. *Volný čas a jeho význam ve výchově*. Praha: Portál, 2017. ISBN 978-80-262-1250-8

KNOTKOVÁ, Dana. *Pedagogické dimenze volného času*. Brno: Paido, 2011. ISBN 978-80-7315-223-9.

KRATOCHVÍLOVÁ, Emília a kolektiv. *Úvod do pedagogiky* [online]. Trnava: Trnavská univerzita v Trnave Pedagogická fakulta, 2007 [cit. 2018-06-03]. ISBN 978-80-8082-145-6. Dostupné z: pdf.truni.sk/download?kps/kratochvilova-pedagogika.pdf

LEDVINOVÁ, Jana. *Profesionální fundraising*. Praha: Akademie múzických umění, 2013. ISBN 978-80-7331-294-7.

LEDVINOVÁ, Jana. *Základy fundraisingu* [online]. 2008. Praha: České centrum fundraisingu [cit. 2018-05-01]. Dostupné z: http://docplayer.cz/18324076-Jana-ledvinova-zaklady-fundraisingu-www-fundraising-cz.html#show_full_text

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY a NÁRODNÍ INSTITUT DĚTÍ A MLÁDEŽE. *Metodika pro podporu tvorby školního vzdělávacího programu ve školských zařízeních pro zájmové vzdělávání*. Druhé rozšířené a aktualizované. Praha, 2009. ISBN 978-80-86784-77-9.

NAKONEČNÝ, Milan. *Obecná psychologie*. Praha: Triton, 2015. ISBN 978-80-7387-929-7.

NĚMEC, Jan a kol. *Kapitoly ze sociální pedagogiky a pedagogiky volného času: pro doplňující pedagogické studium*. Brno: Paido, 2002. ISBN 80-7215-012-3.

NORTON, Michael. *Praktický průvodce fundraisingem pro neziskové organizace: The Worldwide Fundraiser's Handbook* [online]. Praha: Nadace Via, 2003 [cit. 2018-06-10]. Dostupné z:

https://is.muni.cz/el/1423/podzim2009/ENS239/um/Norton_Prakticky_pruvodce_fundraisingem.pdf

POLÁČKOVÁ, Zuzana. *Fundraisingové aktivity: Jak získat finanční prostředky od místní komunity*. Praha: Portál, 2005. ISBN 80-7178-694-2.

POSPÍŠILOVÁ, Helena a Lucie KOMÍNKOVÁ. *Svět školní družiny: Etnografická studie*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2015. ISBN 978-80-244-4789-6.

STRAUSS, Anselm a Juliet CORBINOVÁ. *Základy kvalitativního výzkumu: Postupy a techniky metody zakotvené teorie*. Brno: Albert Boskovice, 1999. ISBN 80-85834-60-X.

ŠEDIVÝ, Marek a Olga MEDLÍKOVÁ. *Úspěšná nezisková organizace. 2., aktualizované a doplněné vydání*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4041-6.

ŠOBÁŇOVÁ, Petra. *Fundraising*. Druhé, reedice. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, 2010. ISBN 978-80-7368-750-2.

ŠVARŤÍČEK, Roman a Klára ŠEĎOVÁ. *Kvalitativní výzkum v pedagogických vědách*. Vyd. 2. Praha: Portál, 2014. ISBN 978-80-262-0644-6.

VAŠŤATKOVÁ, Jana a Pavla VYHNÁLKOVÁ (ED.). *Problematika finančních a jiných zdrojů nejen v sociální sféře*. Olomouc: Hanex, 2008. ISBN 978-80-7409-017-2.

VÁŽANSKÝ, Mojmír. *Základy pedagogiky volného času. 2. doplněné*. Brno: Print - Typia, spol. s. r. o., 2001. ISBN 80-86384-00-4.

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

Periodika

Řízení školy: *Speciál pro školní družiny*. Praha: Wolters Kluwer, 2015, II(5/2015). ISSN 2336-4343.

Řízení školy: *Speciál pro školní družiny*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2016, III(2). ISSN 2336-4343.

Seznam zákonů a vyhlášek

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-563>

Zákon č. 561/2004 Sb., o předškolním, základním, středním, vyšším odborném a jiném vzdělávání. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-561#cast1>

Zákon č. 563/2004 Sb., pedagogických pracovních a o změně některých zákonů. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-563>

Zákon č. 586/1992 Sb., o dani z příjmu. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1992-586>

Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitostí. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1992-357>

Zákon č. 117/2001 Sb., o veřejných sbírkách. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2001-117>

Zákon č. 499/2004 Sb., o archivnictví a spisové službě a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů s prováděcí vyhláškou č.191/2009 Sb. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2004-499>

Vyhláška MŠMT č. 74/2005 Sb., o zájmovém vzdělávání, ve znění vyhlášky č. 279/2012 Sb., o zájmovém vzdělávání. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2005-74>

Vyhláška Ministerstva zdravotnictví ČR č. 410/2005 Sb., o hygienických požadavcích na prostory a provoz zařízení a provozoven pro výchovu a vzdělávání mladistvých. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2005-410>

Vyhláška č. 492/2005 Sb., o krajských normativech. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2005-492>

Nařízení vlády č. 75/2005 Sb. o stanovení rozsahu přímé vyučovací, přímé výchovné, přímé speciálně pedagogické a přímé pedagogicko-psychologické činnosti pedagogických pracovníků. In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2005-75>

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (nový). In: Sbírka zákonů České republiky [online]

Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>

Seznam použitých tabulek a grafů

Tabulka 1: Rozsah týdenní přímé pedagogické činnosti vychovatele.....	19
Tabulka 2 Definice pojmů použitých v axiálním kódovacím paradigmatu.....	54
Tabulka 3 Kódovací tabulka.....	57
Tabulka 4 Kódovací paradigmatata výzkumu.....	58
Tabulka 5 SWOT analýza okolností zapojování ŠD do fundraisingu podle získaných dat z výzkumu.....	67
Graf 1 Základ axiálního kódování.....	54
Graf 2 Znázornění vztahů mezi jednotlivými kategoriemi.....	64

Seznam použitých zkratk

ŠD Školní družina

MŠMT Ministerstvo školství mládeže a tělovýchovy

DDM Dům dětí a mládeže

GDPR General Data Protection Regulation (obecné nařízení o ochraně osobních údajů)

RVP Rámcově vzdělávací program

ŠVP Školní vzdělávací program

DMS dárcovská sms

PR public relations

Seznam příloh

Příloha č. 1. Režijní náklady ŠD na 1 žáka za rok 2016 v ZŠ a MŠ Chodov

Příloha č. 2. Vypsání dotačních programů MČ Praha 11 pro oblast volného času

Příloha č. 3. Přepsané ankety a rozhovory s vedoucími vychovateli

Příloha č. 1 Režijní náklady ŠD na 1 žáka za rok 2016 v ZŠ a MŠ Chodov

Režijní náklady ŠD na 1 žáka za rok 2016 v ZŠ a MŠ Chodov

501300	léky a zdravotnický materiál	965,00
501311	školní potřeby	26 786,63
501312	knihy	164,00
501313	UP	598,00
501330	DDHM	0,00
501341	prádlo, oděvy, obuv	0,00
501350	kancelářské potřeby	0,00
501360	čisticí a úklidové prostředky	41 362,94
501365	kancelářské potřeby	9 063,22
501366	noviny a časopisy	0,00
501370	DDHM neevidovaný	366,37
501380	materiál pro údržbu a opravy	11 000,91
501390	ostatní materiál	8 332,00
501500	granty	0,00
502300	elektřina	105 979,73
502310	plyn	105 528,02
502320	vodné	62 458,52
511320	opravy DM	180,00
511390	opravy ostatní	595,00
518300	DVPP	0,00
518310	nájem	212 097,96
518340	telefon	6 076,15
518370	účetnictví	40 745,09
518400	odvoz odpadu	8 317,67
518420	revize	0,00
518470	inzerce	2 984,00
518450	školní akce (výlety apod.)	0,00
518480	Kopírka	24 818,07
518590	ostatní služby	0,00
521300	mzdy	65 000,00
521340	náhrada na nemoc	0,00
524300	SP	16 250,00
524310	ZP	5 850,00
527300	FKSP	650,00
528400	lékařské prohlídky	150,00
CELKEM		756 319,28 Kč

měsíčně

75 631,93 Kč

Režijní náklady na 1 dítě

360,15 Kč

210 dětí

50%

180,08 Kč

Příloha č. 2 Dotační program pro oblast sportu a volného času na rok 2018 vyhlášený odborem školství a kultury vypsáný MČ Praha 11 a přístupný na www.praha11.cz

Dotační program pro oblast sportu a volného času na rok 2018 vyhlášený odborem školství a kultury

MČ Praha 11 vyhlašuje pro rok 2018 následující dotační programy podpory sportu a volného času:

Program č. 1: Celoroční činnost nestátních neziskových organizací

cíl programu - oblast podpory je určena pouze pro sportovně zaměřené nestátní neziskové organizace působící na území MČ Praha 11 - na podporu dlouhodobě organizované sportovní výchovy dětí a mládeže do 18 let registrované u příslušného sportovního svazu či střešní sportovní organizace

finanční spoluúčast subjektu není požadována

Program č. 2: Jednorázové sportovní akce na území MČ Praha 11

cíl programu - program je určen na podporu konání lokálních jednorázových sportovních akcí, soutěží, sportovních her, turnajů a závodů konaných na území MČ Praha 11 zaměřených na všechny věkové kategorie (převážně pro děti a mládež)

finanční spoluúčast subjektu je 20 %

Program č. 3: Volnočasové aktivity

cíl programu - podpora pravidelných celoročních i jednorázových volnočasových aktivit v oblasti sportu určených pro děti a mládež z Prahy 11

finanční spoluúčast subjektu je 20 %

Program č. 4: Modernizace, rekonstrukce a havarijní situace sportovišť na území MČ Praha 11

cíl programu – zajistit kvalitní sportovní zázemí pro pravidelné sportování dětí a mládeže do 18 let na území MČ Praha 11

finanční spoluúčast subjektu není požadována

Termíny pro podání žádostí o dotace pro rok 2018:

I kolo: termín je shodný pro všechny programy: **od 1. 12. 2017 do 29. 1. 2018**

II. kolo: termín je shodný pro všechny programy: **od 1. 3. 2018 do 30. 4. 2018**

Termíny čerpání finančních prostředků v roce 2018:

I. kolo: termín je určen pouze pro programy č. 1, 2, 3: **od 1. 1. 2018 do 30. 6. 2018**

• **kolo:** termín je určen pouze pro program č. 4: **od 1. 1. 2018 do 31. 12. 2018**

II. kolo: termín je shodný pro všechny programy: **od 1. 7. 2018 do 31. 12. 2018**

Termíny pro předložení vyúčtování dotací poskytnutých v roce 2018:

• **kolo:** termín je určen pouze pro programy č. 1, 2, 3: **dotace se vyúčtují do 31. 7. 2018**

I. kolo: termín je určen pouze pro program č. 4: **dotace se vyúčtují do 7. 1. 2019**

• **kolo:** termín je shodný pro všechny programy - **dotace se vyúčtují do 7. 1. 2019**

Lhůta pro rozhodnutí o žádostech o dotace:

- **kolo:** termín je shodný pro všechny programy – **1. polovina roku 2018**
- **kolo:** termín je shodný pro všechny programy – **2. polovina roku 2018**

Předpokládaný objem finančních prostředků vyčleněných MČ Praha 11 na Dotační program pro oblast sportu a volného času na rok 2018:

- cca 9 000 000 Kč

Administrativa a obecné podmínky pro poskytování dotací MČ Praha 11

1) Administrativa a základní informace k vypracování žádosti o dotaci

- a) Podmínkou získání dotace je vypracovat žádost o dotaci **v jednom vyhotovení** na předtištěném formuláři ve všech potřebných bodech a spolu s povinnými přílohami v termínu odevzdat buď **osobně na podatelnu** ÚMČ Praha 11 (Ocelíkova 672/1, Praha 4), nebo **zaslat poštou** na adresu úřadu: ÚMČ Praha 11, odbor školství a kultury, Ocelíkova 672/1, Praha 4, 149 41. Jiná forma podání žádosti o dotaci není možná!
- b) V případě osobního podání žádosti o dotaci skrze podatelnu ÚMČ Praha 11 musí být žádost podána nejpozději v den uzávěrky, a to pouze v rámci řádných otvíracích hodin podatelny ÚMČ Praha 11 – Ocelíkova 672/1. V případě zaslání žádosti o dotaci poštou rozhoduje razítko České pošty (datum přijetí poštou nejpozději v den uzávěrky).
- c) Formuláře žádosti o dotace lze získat: osobně na odboru školství a kultury, na základě požádání e-mailem či poštou nebo na webových stránkách MČ Praha 11.
- d) Zpracování žádosti o dotaci – žádost musí obsahovat:
 - všechny potřebné údaje dle formuláře (žádost o dotaci)
 - všechny potřebné přílohy - požadavky dle Dotačního programu pro oblast sportu a volného času na rok 2018
 - žádost musí být vyplněna čitelně (PC, psací stroj, hůlkové písmo)

2) Posuzování a hodnocení žádostí o dotace

- a) Jednotlivé žádosti o dotace budou posuzovány nejprve poradním orgánem RMČ Praha 11 - sportovní komisí, následně Radou MČ Praha 11 a Zastupitelstvem MČ Praha 11.
- b) Dotace nemusí být žadateli přidělena v požadované výši a lze ji čerpat pouze v souladu s účelem schváleným Zastupitelstvem MČ Praha 11, v souladu s uzavřenou veřejnoprávní smlouvou o poskytnutí dotace a Dotačním programem pro oblast sportu a volného času na rok 2018.
- c) Při posuzování žádosti o dotaci bude příslušná komise RMČ Praha 11 brát na zřetel i to, zda nejsou s daným subjektem řešeny (zejména opakovaně) nedostatky ve vyúčtování předchozích dotací či jiné komunikační problémy.
- d) Komise RMČ Praha 11 vyřadí z jednání projekty, které budou podány po vyhlášené uzávěrce a dále projekty, které nebudou v souladu s vyhlášeným Dotačním programem pro oblast sportu a volného času na rok 2018.
- e) Nekonkrétní, nesrozumitelné, nečitelné či chybně vyplněné žádosti (či žádosti bez povinných příloh) nebudou zařazeny do projednávání dotací!

3) Seznámení s výsledky dotačního řízení a podpis veřejnoprávní smlouvy o poskytnutí dotace

- a) S výsledky dotačního řízení se mohou žadatelé o dotaci seznámit po schválení Zastupitelstvem MČ Praha 11 na odboru školství a kultury ÚMČ Praha 11 (osobně,

telefonicky, e-mailem). Výsledky dotačního řízení jsou dále uveřejněny na webových stránkách MČ Praha 11.

- b) V případě přidělení dotace bude žadatel vyzván telefonicky nebo e-mailem k podpisu veřejnoprávní smlouvy o poskytnutí dotace.
- c) V případě nepřidělení dotace oznámí ÚMČ Praha 11 písemně žadateli o dotaci důvody nepřidělení finančních prostředků.

4) Čerpání finančních prostředků, předložení vyúčtování a kontrola využití finančních prostředků

- a) Přidělenou finanční částku smí příjemce dotace použít výhradně k účelům dle usnesení Zastupitelstva městské části Praha 11, v souladu s vyhlášeným Dotačním programem pro oblast sportu a volného času na rok 2018 a v souladu s podmínkami veřejnoprávní smlouvy o poskytnutí dotace.
- b) Poskytnutá dotace musí být vyúčtována **písemně a vždy samostatně** na předepsaném formuláři vyúčtování (v případě poskytnutí více dotací). Vyúčtování musí být vyplněno ve všech předepsaných bodech. Nedílnou součástí vyúčtování musí být i zhodnocení kvality a průběhu akce a vyplnění počtu účastníků akce. Dále musí vyúčtování obsahovat fotokopie výdajových pokladních dokladů, výpisů z účtu, faktur či jiných dokladů, které se bezprostředně vztahují k vyúčtování přidělených finančních prostředků a dále k vyúčtování povinné finanční spoluúčasti subjektu, pokud je požadována.
- c) Vyúčtované finanční prostředky **nesmí být vykázány ve vyúčtování duplicitně** s případně další finanční podporou poskytnutou ÚMČ Praha 11 či jiným poskytovatelem dotace.
- d) Příjemce dotace musí přidělené finanční prostředky vykazovat odděleně v účetní evidenci. Vyúčtování musí být doručeno na podatelnu Úřadu MČ Praha 11 písemně, nejpozději v termínu daném jednotlivými okruhy Dotačního programu pro oblast sportu a volného času na rok 2018. Pokud nebude dotace řádně vyúčtována ve stanovených termínech, bude příjemce dotace vyzván písemně (elektronickou cestou či dopisem) k nápravě vzniklé situace v termínu předložení vyúčtování nejpozději do 14 dnů. Pokud tak neučiní, bude muset příjemce část nedoložené, nesprávně vyúčtované či nevhodně použité dotace (popřípadě celou dotaci) vrátit na účet MČ Praha 11 na základě písemného oznámení odpovědného pracovníka ÚMČ Praha 11.
- e) Příjemce dotace se dále zavazuje, že s věcmi pořízenými z dotace nebude po dobu 3 let nakládat (prodej, bezúplatný převod, pronájem apod.) bez souhlasu ÚMČ Praha 11.
- f) Poskytovatel dotace (Úřad MČ Praha 11) si vymíná možnost kontroly užití finančních prostředků v souladu s uzavřenou veřejnoprávní smlouvou o poskytnutí dotace, zákonem č. 320/2001 Sb. (o finanční kontrole ve veřejné správě) a zákonem o účetnictví (563/1991 Sb.).
- g) Dotace nemůže být použita za účelem dosahování zisku a nesmí být použita jako investiční náklad, pokud to není v daném programu přímo uvedeno.

5) Propagace a prezentace MČ Praha 11 jako poskytovatele dotace

- a) Příjemce dotace je povinen uvádět na všech propagačních a reklamních materiálech, že je akce (projekt) pořádána ve spolupráci s MČ Praha 11 a k tomuto účelu užívat logo MČ Praha 11 (propagační materiály smějí být šířeny pouze legálními způsoby).

6) Ochrana osobních údajů pro fyzické osoby - nedílná součást žádosti o dotaci

- a) Fyzické osoby, které žádají o dotaci, musí k žádosti přiložit vyplněný formulář

„Souhlas subjektu osobních údajů se zpracováním osobních údajů ve smyslu zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů“, který lze získat buď osobně na odboru školství a kultury (Vidimova 1324-5), na základě požádání e-mailem či poštou, nebo na webových stránkách MČ Praha 11.

7) Veřejná podpora

Veřejná podpora ve smyslu článku čl. 107 Smlouvy o fungování EU je definována těmito čtyřmi základními znaky:

- 1) je poskytována z veřejných prostředků,
- 2) narušuje nebo hrozí narušením hospodářské soutěže,
- 3) zvýhodňuje určité podnikání či odvětví výroby,
- 4) ovlivňuje obchod mezi členskými státy.

Informace o této problematice naleznete na webové adrese www.compet.cz.

Dojde-li poskytnutím, resp. použitím podpory k naplnění znaků veřejné podpory, je příjemce veřejné podpory povinen dodržet povinnosti z toho plynoucí. Příjemce je povinen jednat tak, aby nedošlo k přenosu účinků podpory na 3. osoby, pokud jsou tyto osoby příjemci veřejné podpory.

Povinné přílohy k žádosti o dotaci:

(platí obecně pro všechny vyhlášené programy – soupis oprávněných žadatelů je vždy uveden v podmínkách každého programu)

V případě, že žadatel o dotaci předkládá více dotací v rámci jednoho dotačního kola, stačí doložit níže uvedené povinné přílohy pouze 1 x pro všechny dotace!

V roce 2018 bude MČ Praha 11 ověřovat žadatele o dotaci v Registru obyvatel a Registru osob

- fyzické osoby budou ověřovány na základě jména a čísla OP v Registru obyvatel
- právnické osoby budou ověřovány na základě IČ v Registru osob

Veškeré písemné výstupy budou použity pouze pro účely dotačního řízení.

MČ Praha 11 si může vyžádat originály povinných příloh či další doplnění podkladů.

Povinné přílohy budou doloženy podle typu žadatele:

spolky

- registrované platné stanovy - kopie
- platný doklad o oprávnění osoby jednat a činit právní úkony za žadatele - doklad o volbě příslušného statutárního orgánu - kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

obecně prospěšné společnosti

- výpis z rejstříku obecně prospěšných společností – kopie
- platný doklad o oprávnění osoby jednat a činit právní úkony za žadatele (statutární orgán) - kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

zapsané ústavy

- výpis z rejstříku ústavů – kopie
- platný doklad o oprávnění osoby jednat a činit právní úkony za žadatele (statutární orgán) - kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

církevní organizace

- výpis z Rejstříku evidovaných právnických osob Ministerstva kultury – kopie
- platný doklad o oprávnění osoby jednat a činit právní úkony za žadatele (statutární orgán) - kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

příspěvkové organizace zřízené MČ Praha 11

- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

příspěvkové organizace zřízené jiným subjektem, než MČ Praha 11

- potvrzení zřizovatele organizace o činnosti - kopie
- zřizovací listina - kopie
- platný doklad o oprávnění osoby jednat a činit právní úkony za žadatele - buď doklad o volbě příslušného statutárního orgánu, nebo potvrzení zřizovatele o pokračování ve funkci v daném období - kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

podnikatelské právnické osoby - akciové společnosti, společnosti s ručením omezeným atd.

- výpis z obchodního rejstříku - kopie
- oprávnění k podnikání, je-li zvláštními předpisy stanoveno – výpis z živnostenského rejstříku – kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

fyzické osoby nezapsané v obchodním rejstříku povinně dokládají:

- výpis z živnostenského rejstříku – kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

fyzické osoby zapsané v obchodním rejstříku předkládají:

- výpis z obchodního rejstříku – kopie
- oprávnění k podnikání, je-li zvláštními předpisy stanoveno – výpis ze živnostenského rejstříku – kopie
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

fyzické (nepodnikající) osoby:

- doloží vyplněný formulář: „Souhlas subjektu osobních údajů se zpracováním osobních údajů ve smyslu zákona č. 101/2000 Sb. o ochraně osobních údajů a o změně některých zákonů, v platném znění“ - (lze získat na web. stránkách MČ Praha 11 nebo na vyžádání na odboru školství a kultury, e-mailem atd.)
- doklad o vedení bankovního účtu – kopie

Další povinné přílohy k žádosti o dotaci:

Plná moc a jednání jménem žadatele: Dokladem o oprávnění osoby jednat za žadatele je v případě statutárního orgánu (popřípadě dalších osob oprávněných jednat za žadatele ze zákona) doklad o volbě či jmenování. V případě, že za žadatele nejedná statutární orgán, musí tato osoba doložit plnou moc udělenou příslušným statutárním orgánem nebo jinou oprávněnou osobou, a to v originále nebo úředně ověřené kopii.

Ostatní povinné přílohy vyplývající ze specifických podmínek jednotlivých vyhlášených programů jsou vždy uvedeny u příslušného programu.

Specifikace jednotlivých vyhlášených programů pro rok 2018:

Program č. 2:

Jednorázové sportovní akce na území MČ Praha 11

Cíl programu:

- Podpora konání jednorázových sportovních akcí a projektů na území MČ Praha 11 za

účelem zvýšení atraktivity sportovního prostředí (pro účastníky akce i pro diváky).

- Podpora aktivního trávení volného času sportem.
- Podpora sportovního vyžití všech věkových kategorií na území MČ Praha 11.
- Podpora pořádání a organizace sportovních soutěží, závodů, turnajů, přeborů a sportovních her - na území MČ Praha 11 **nad rámec pravidelných ligových turnajů, přeborů a závodů.**
- Podpora **velkých a významných sportovních akcí** MŠ, ZŠ a SŠ (všech zřizovatelů) sídlících na území MČ Praha 11 – podmínka: musí se jednat o akci většího rozsahu, která bude svou povahou projektu určena i pro širokou veřejnost (**příspěvkové organizace zřízené MČ Praha 11 si mohou podat maximálně 1 žádost o dotaci na 1 sportovní akci v rámci I. dotačního kola a 1 žádost o dotaci v rámci II. dotačního kola**).

Okruh způsobilých žadatelů o dotaci a stanovení limitu v počtu podaných žádostí

- Spolky, tělovýchovné jednoty, obecně prospěšné společnosti, zapsané ústavy
- příspěvkové organizace zřízené MČ Praha 11 si mohou podat maximálně 1 žádost o dotaci na 1 sportovní akci v rámci I. dotačního kola a 1 žádost o dotaci v rámci II. dotačního kola
- příspěvkové organizace zřízené jiným subjektem, než MČ Praha 11
- podnikatelské právnické osoby (společnosti s ručením omezeným, akciové společnosti)
- podnikající fyzické osoby
- fyzické osoby (nepodnikající)

Podmínka:

- **Jednotliví oprávnění žadatelé o dotaci si mohou podat maximálně 5 žádostí o dotaci v rámci programu Jednorázové sportovní akce na území MČ Praha 11 – v I. dotačním kole a dále maximálně 5 žádostí o dotaci - ve II. dotačním kole.**

Účel čerpání finančních prostředků:

- Program je určen zejména na úhradu přímých nákladů spojených s organizací a pořádáním sportovních akcí: nákup materiálu vztahujícího se k uspořádání dané akce, krátkodobé pronájmy zařízení a prostor (zejména za účelem organizace a samotného konání sportovní akce), nákup dárků, cen a odměn, organizační a technické zajištění akce, pronájem AV techniky, úhrada rozhodčích, reklama a propagace akce, kancelářské potřeby nutné k organizaci akce, platba za služby (telefon, poštovné apod. – pouze v rámci akce), doprava a další náklady bezprostředně související s organizací a přípravou sportovní akce (projektu).

Finanční prostředky nelze použít na:

- realizaci propagačních, ukázkových či náborových akcí
- nákup potravin, občerstvení, stravného a pitného režimu
- realizaci sportovních táborů a kempů, soustředění, škol v přírodě, sportovních víkendů a dalších pobytů
- úhradu DPH
- nákup pozemků, staveb, bytů či nebytových prostor
- úhradu leasingů a úvěrů
- náklady investiční povahy

Kritéria pro hodnocení žádostí:

- MČ Praha 11 podpoří pouze ty žádosti o dotaci, které budou v souladu s vyhlášeným cílem tohoto programu a budou obsahovat srozumitelně popsany plán akce/projektu. Žádost o dotaci musí být zároveň vyplněna ve všech potřebných bodech (Žádost o dotaci v programu č. 2 - Jednorázové sportovní akce na území MČ Praha 11)

Maximální výše dotace:

- Maximální výše poskytnuté dotace bude 300 000 Kč v jednotlivém případě

Program č. 3:

Volnočasové aktivity

Cíl programu:

- Cílem programu je podpora pravidelných celoročních i jednorázových volnočasových aktivit zejména v oblasti sportu, jejichž smyslem je umožnit hlavně dětem a mládeži z Prahy 11 **aktivní trávení volného času** a zároveň je motivovat ke zdravému životnímu stylu.
- **Do tohoto programu mohou být podány i žádosti o dotace na celoroční činnost sportovních klubů či jiných sportovních organizací, které nemohou žádat o dotaci v rámci programu č. 1 (Celoroční činnost nestátních neziskových organizací).**
- Podporovány budou zejména neziskové organizace, které se zaměřují na organizaci pravidelné volnočasové či sportovní činnosti.
- Program je určen i na celoroční či krátkodobé volnočasové aktivity zaměřené na všechny věkové skupiny – např. rodiče s dětmi, seniory atd. – na pravidelné cvičení, pohybové aktivity, zdravý životní styl atd.
- V rámci programu budou podpořeny i školní sportovní kluby, sportovní kroužky a další sportovní aktivity v rámci MŠ, ZŠ či SŠ sídlících na území MČ Praha 11.

Okruh způsobilých žadatelů o dotaci a stanovení limitu v počtu podaných žádostí:

- neziskové organizace zaměřené na aktivity v oblasti sportu nebo volného času (spolky, obecně prospěšné společnosti, zapsané ústavy)
- příspěvkové organizace zřízené MČ Praha 11 (**podmínka** – příspěvkové organizace zřízené MČ Praha 11 si mohou podat maximálně 1 žádost o dotaci na 1 volnočasovou aktivitu (v programu Volnočasové aktivity) v rámci I. kola a 1 žádost o dotaci na 1 volnočasovou aktivitu v rámci II. kola.
- příspěvkové organizace zřízené jiným subjektem, než MČ Praha 11
- podnikatelské právnické osoby (společnosti s ručením omezeným, akciové společnosti)
- podnikající fyzické osoby
- fyzické osoby (nepodnikající)

Podmínka:

- **Jednotliví oprávnění žadatelé o dotaci si mohou podat maximálně 5 žádostí o dotaci v rámci programu Volnočasové aktivity - v I. dotačním kole a dále maximálně 5 žádostí o dotaci - ve II. dotačním kole.**

Účel čerpání finančních prostředků:

- Program je určen na úhradu nákladů bezprostředně souvisejících s pravidelnou volnočasovou a sportovní činností organizace – zejména úhradu celoročních provozních nákladů, nákup materiálního vybavení organizace (zejména nákup sportovních a tréninkových pomůcek, nákup sportovního nářadí a náčiní), mzdy lektorů či trenérů,

nákup kancelářských potřeb a dalšího potřebného materiálu nutného k aktivní celoroční činnosti.

- Program je dále určen i na úhradu přímých nákladů spojených s organizací a pořádáním jednorázových volnočasových akcí: nákup materiálu vztahujícího se k uspořádání dané akce, krátkodobé pronájmy zařízení a prostor (zejména za účelem organizace a samotného konání akce), nákup dárků, cen a odměn, organizační a technické zajištění akce, pronájem AV techniky, úhradu rozhodčích, reklama a propagace akce, kancelářské potřeby nutné k organizaci akce, platba za služby (telefon, poštovné apod. – pouze v rámci akce), doprava a další náklady bezprostředně související s organizací a přípravou volnočasové sportovní akce (projektu).

Finanční prostředky nelze použít na:

- realizaci propagačních, ukázkových či náborových akcí
- nákup potravin, občerstvení, stravného a pitného režimu
- realizaci táborů, kempů, soustředění či víkendových pobytů (sportovních i volnočasových)
- organizaci škol v přírodě a dalších školních pobytů
- úhradu DPH
- nákup pozemků, staveb, bytů či nebytových prostor
- úhradu leasingů a úvěrů
- náklady investiční povahy

Kritéria pro hodnocení žádostí:

- MČ Praha 11 podpoří pouze ty žádosti o dotaci, které budou v souladu s vyhlášeným cílem tohoto programu a budou obsahovat srozumitelně popsany plán volnočasových aktivit. Žádost o dotaci musí být zároveň vyplněna ve všech potřebných bodech (Žádost o dotaci v programu č. 3 – Volnočasové aktivity).

Maximální výše dotace:

- Maximální výše poskytnuté dotace bude 100 000 Kč v jednotlivém případě

Kontakty:

Příloha č. 3 Přepis anket a polostrukturovaných rozhovorů

Přepsaná anketa s respondentem č. 1

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 9

Počet dětí zapsaných k 30. 9. 2017 221

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1. – 4.

Máte vaší ve škole školní klub? NE – nemáme prostory

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018?

360,- Kč

Ve vaší škole za chod školní družiny zodpovídá vedoucí vychovatelka

Má školní družina své vlastní prostory?

Pouze jedno oddělení v budově mateřské školy má svoje oddělení. Toto oddělení zároveň slouží jako ranní (6,30 – 8,45) a koncová (od 16,30 – 18,00). Ostatní oddělení jsou v kmenových třídách. Provoz je na hlavní budově a na budově mateřské školy.

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?

V rámci studia na VŠ jsme absolvovala předmět Využití fundraisingu v neziskových organizacích. Takže fundraising znamená oslovování dárce k získávání peněz, lidských zdrojů, materiálů

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? ANO

Přepsaný rozhovor s respondentem č. 1

Výzkumná otázka č. 1. Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená? V rámci studia na VŠ jsme absolvovala předmět Využití fundraisingu v neziskových organizacích. Takže fundraising znamená oslovování dárce k získávání peněz, lidských zdrojů, materiálů

Máte ve své škole osobu fundraisera? Přímo jmenovanou osobu fundraisera ne, ale můžeme jím nazvat našeho pana ředitele, který shání peníze, kde se dá. Pan ředitel školy se snaží získat peníze navíc – zejména oslovováním Nadace Agrofert, která nám přispívá na dělenou výuku. V letošním roce 220 000,- Kč. Pravidelně nám přispívá Kolegium rodičů a přátel školy, zřízené u naší školy. Z jejich rozpočtu čerpá i družina

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? ANO

Můžete popsat vlastní zkušenosti s fundraisingem. Na co nebo k jakému účelu jste získané prostředky použili?

V předchozích letech jsme organizovali několik akcí, ze kterých se nám podařilo získat finance. Uspořádali jsme benefiční akci – zajistili jsme divadelní představení, kde rodiče platili dětem dobrovolné vstupné. Získané finanční prostředky jsme darovali na pomoc rodině s vážně nemocnou dcerou. (něco jako nyní existuje Dobrý anděl). Nepravidelně píše žádosti na velké firmy (Vodafone, T-Mobile, Škoda auto) o darování reklamních předmětů, které použijeme jako dárky pro děti na ozdravné pobyty nebo ceny na projekty pro děti ve družině. Pravidelně na začátku školního roku píše žádost Spolku rodičů a přátel při naší škole o příspěvek na projekty ve družině, zejména na drobné ceny a příspěvek na materiál na vánoční a velikonoční dílny. V předchozích letech jsem psala žádost o dotaci na MČ Prahu 11 na projekt „Běh – Neběh“, na projekt „Vánoční nebo velikonoční dílny“, na projekt „Olympijské hry v ŠD“ Dostali jsme dotaci 1000 na Olympijské hry, 2000 Kč na Velikonoční dílny. Podala jsem žádost o grant Nadaci Partnerství, to ovšem bylo v rámci mateřské školy. Žádala jsme finance na zahradu v MŠ. Žádám rodiče o reklamní předměty jako dárky pro děti.

Výzkumná otázka č. 2. Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Cítíte potřebu, aby se školní družina zapojovala do fundraisingu?

Podle mne je potřebné, aby se družina do fundraisingu zapojovala. Je to možnost, jak získat finance navíc pro školu, protože potom mohu pana ředitele, resp. Spolek rodičů, v klidu požádat o příspěvek na zakoupení netradičních věcí (nyní budeme kupovat plackovač, koupily jsme si přístroj na vyřezávání papírů). Peníze, které získáme z jarmarku, se dávají Spolku rodičů, odkud je můžeme zpět čerpat. A navíc pokud je dobrá spolupráce s vedením školy, kterou my máme, tak je podle mne i pak jednodušší žádat ředitele školy o investice do družiny, pokud vnímá snahu družiny peníze získat. V rámci žádostí o dotace na MČ Prahu 11, žádám o příspěvek na projekty. I když v posledním roce jsem žádost nepodávala. Subjekt může podat pouze 2 žádosti v určitém okruhu a to většinou žádá škola na svoje akce. Problémem při organizování volnočasových akcí je časová náročnost, částečně i nespolupráce ostatních kolegyň a hlavně časová vytíženost rodičů.

Do fundraisingu se zapojujete Já za sebe určitě dobrovolně – cítím potřebu, získat pro školní družinu prostředky navíc

Výzkumná otázka č. 3. Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle Vás má fundraising přínos pro školní družinu?

Potřebné dofinancování aktivit, na které nemá družina prostředky. Nebo naopak úspora financí školy, a tím pak možnost další investice do potřeb družiny. Zviditelnění činnosti družiny. Možnost zakoupení netradičním materiálů.

Jakým způsobem se zapojuje vaše školní družina do celoškolských akcí pro rodiče pořádaných školou?

Na zahradní slavnosti na konci školního roku organizujeme výtvarné dílničky pro rodiče s dětmi. Během vánočního vyzpěvování organizujeme vánoční jarmark, na kterém prodáváme výrobky dětí.

Organizuje vaše školní družina samostatně volnočasové akce, ze kterých má možnost získat nějaké finanční prostředky?

Samostatně pořádáme akce pouze pro děti. Tyto akce jsou pro děti zdarma. Z pohádky do pohádky, Čarodějnický slet, Karneval ve družině. Na Zahradní slavnosti v rámci akce pro rodiče organizujeme prodejní jarmark a tvořivé dílny.

Jakým způsobem akce propagujete?

Informace rozesílám rodičům prostřednictvím elektronického systému komunikace, e-mailů, web družiny, prostřednictvím dětí a osobně rodiče.

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek: ANO - Kolegium rodičů a přátel školy.

Výzkumná otázka č. 4. Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Praxe je taková, že finance získané na jarmarku si Kolegium vloží na účet a my o ně Kolegium žádáme, pokud je tedy potřebujeme. Většinou se jedná o příspěvek na mikulášskou, drobné odměny na dárky za soutěže, někdy na zakoupení netradičních pomůcek.

Výzkumná otázka č. 5. Jakou techniku preferujete?

Jaké techniky fundraisingu ve vaší školní družině využíváte?

žádost o grant	MČ Praha 11 – psala vedoucí vychovatelka
žádost o dotace z EU	ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu	ne

žádost o dobrovolný finanční dar	ano
žádost o dobrovolné materiální dary předměty na dárky	ano – velké firmy, většinou nadnárodní o reklamní
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí žáci II. stupně)	ne (při zajišťování akcí nám pomáhají)
benefiční akce pro rodiče	ano
prodejný jarmark	ano
Kulturní představení	Ano

Které z Vámi využívaných metod preferujete a proč?

Vždycky záleží na charakteru projektu nebo akce, jde o nápad a podle toho využijeme fundraisingovou metodu. Pravidelně využíváme prodej výrobků na jarmarku (2x do roka) – jednoduchá organizace, vysoká efektivita zisku (rodiče si velmi rádi zakoupí výrobek svého dítěte).

Vnímáte podporu ze strany vedení školy při zapojení školní družiny do fundraisingu?

Určitě ano

Cítíte nějaké omezení při fundraisingu (psaní žádostí, pořádání akcí)?

Omezení určitě vnímám v omezení počtu podaných žádostí o dotaci na MČ Praha 11. Požadovaná povinná spoluúčast a zejména vyhodnocení žádostí MČ Prahou 11 je často až po termínu konání akce anebo je příspěvek tak malý, že není kvůli následné administrativě zajímavý. Dotace z EU jsou velmi složité a jedná se o vysoké částky, hlavně se bojím eventuální nutnosti vrácení peněz při chybném nakládání. Při pořádání volnočasových akcí pro rodiče s dětmi, kde bychom získat finance, jsme omezeni prostorově. Škola nemá k dispozici prostory, které by mohl a družina odpoledne využít. V případě pěkného počasí využijeme zahradu a hřiště, ale v případě špatného počasí nemáme možnost náhradních prostor. No a pochopitelně časové možnosti. Organizace akce je náročná na přípravu, plánování zabere dost času a vzhledem k počtu přímých a nepřímých hodin a náplni práce, kterou mám, tak často pracuji i doma, pokud chceme akci naplánovat a připravit pořádně. V neposlední řadě je také podstatné zapojení ostatních kolegů, což není vždy úplně ideální. Ne všechny sdílí nadšení, spíše mají pocit, že je to práce navíc a pokud ji splní, očekávají pochopitelně finanční odměnu.

Myslíte si, že je dostačující úplata za školní družinu pro vaše potřeby?

Nemám pocit, že by byla nedostačující. Pokud potřebujeme zakoupit materiál nebo hry vždy se s vedením školy domluvíme.

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)?

Co se týká materiálů na výtvarné a rukodělné činnosti omezení nemám žádné. Pan ředitel si je vědom, že s materiálem pracujeme a využíváme ho, takže pokud je potřeba můžeme nakoupit. Co se týká stolních her, většinou dostaneme pouze finanční limit, v rozmezí 10000 – 15000 Kč. O peníze na stolní hry a hračky žádám zpravidla 1krát do roka před Vánocemi. Sportovní vybavení doplňujeme také zpravidla 1krát do roka, zpravidla na jaře. Pokud to shrnu omezení ze strany pana ředitele, nevnímám žádné, pouze se někdy stane, že se pan ředitel vyjádří, že s investicemi mám počkat z důvodu ještě neschváleného rozpočtu. Omezení, které mám je požadavky na vybavení oddělení nábytkem, který by odpovídal požadavkům družiny a který není možný z důvodu umístění oddělení v kmenových třídách.

Rozhovor proběhl dne 9. 11.2017

Přepsaná anketa s respondentem č. 2

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 10

Počet dětí zapsaných k 30. 9. 2017 297

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1. – 3. třída

Máte vaší ve škole školní klub? ne

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018? 300,- Kč

Ve vaší škole za chod školní družiny zodpovídá? Vedoucí vychovatel

Má školní družina své vlastní prostory? Ano

Můžu se zeptat na vaše vzdělání? Střední pedagogické

Přepsaný rozhovor s respondentem č. 2

Výzkumná otázka č. 1 Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?

Do této doby jsem neměl, když jste mne oslovila, našel jsem si to na netu. Zajímavé téma, ale ve družině ho asi nevyužijeme.

Máte ve své škole osobu fundraisera?

Pokud vím tak ne. Žádosti o peníze píše pan ředitel, ale pro družinu to nepíše. Na začátku roku si říkáme rodičům o peníze na družinový fond. Každá vychovatelka si ho spravuje sama.

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek: ne

Můžete mi prosím, sdělit vaše nejvyšší dosažené vzdělání střední pedagogické

Výzkumná otázka č. 2 Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Pořádá vaše družina nějaké akce pro rodiče nebo veřejnost, kde má možnost získat peníze?

Jako přímo z té akce?

Přímo na té akci, formou vstupenek, nebo platby za dílničku.

Sami organizujeme Velikonoční dílničky, Vánoční jarmark, Setkání s jógou, ale to není za peníze. Jsou to akce pro rodiče dětí, tedy rodiče s dětmi. Takže zisk peněz z toho není, to ne. No a se školou pomáháme s organizací při Pálení čarodějnic, Karneval. Loni jsme pořádali 1.

ročník Letního kina. Bylo asi 300 rodičů s dětmi

A myslíte si, že je potřebné, aby se školní družina zapojovala nebo organizovala akce, ze kterých může získat další finance nebo materiál?

Hm, tak to asi ne. Peníze na materiál máme z družinového fondu. Pokud tedy potřebuji něco koupit, koupíme to z toho. Máme školní akce, těch se družina zúčastňuje, ale taky z toho nemáme peníze.

Proč od rodičů vybíráte na fond? Myslíte si, že je dostačující úplata za školní družinu pro vaše potřeby?

Ale to nejsou peníze na naše potřeby, z toho se to prý neplatí a hlavně nemáme peníze na výtvarný materiál, teda pan ředitel to tvrdí. S výtvarkou je vždycky hrozný boj. Ostatní věci nám pan ředitel koupí, nebo se snaží.

Výzkumná otázka č. 3 Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle vás má přínos pro ŠD pořádání nebo samotná účast na volnočasových akcích pro veřejnost, pokud z nich má možnost získat peníze?

No ty peníze, přece (smích) a asi jo, možná to ovlivní vztahy s rodiči, ale ty máme dobré. Nevím, jestli by rodiče přišli, když by to bylo za peníze. Už takhle je máme problém dostat na odpolední akci a to s nimi máme fakt dobrý vztahy, ale nemají čas.

Výzkumná otázka č. 4 Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Jak využijete nebo byste využil získané finanční prostředky z těchto akcí?

Žádný jsme nikdy nezískali, pokud vím, ale asi na výtvarný materiál.

Výzkumná otázka č. 5 Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují.

žádost o grant	ne
žádost o dotace z EU	ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu	ne
žádost o dobrovolný finanční dar	ano – pokud se počítají i rodiče na družinový fond.
žádost o dobrovolné materiální dary	To nežádáme, rodiče nám občas dají nějaký materiál. Většinou papíry
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí	ne.

benefiční akce pro rodiče	ne
prodejní jarmark	ano pravidelně na konci školního roku
Kulturní představení	ne
sbírka	ano plastová víčka. To byla ta charitativní akce. Jezdila nám proto jedna maminka a vozila to pro holčičku na invalidní vozík.
prodejní výstava	ne
Jiné	

Které z Vámi využívaných metod preferujete a proč ?

Preferujeme to nevím.

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)?

Omezení máme jen na výtvarný materiál, ale na kroužky peníze na materiál jsou. V rámci družiny máme zájmové kroužky. Vždycky po řízené činnosti od 16 hodin, každá vychovatelka má jeden na starost (fotbal, vaření, tanečky, mozky v pohybu, keramika, jóga pro děti). Jaké mají úvazky, když jsou kroužky od 16 hodin, to je v jejich přímé činnosti? Z 10 má 8 vychovatelek celý úvazek. Kroužky jsou proto, aby měli celé úvazky. Hlavně děti nám zůstávají a my můžeme dodělat všechno, co potřebujeme.

Rozhovor proběhl dne 23.11.2017

Přepsaná anketa s respondentem č. 3

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 13

Počet dětí zapsaných k 30.9.2017 336

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1. -4. třída

Máte vaší ve škole školní klub? ano od 5. třídy

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018? 350,- Kč

Má školní družina své vlastní prostory? Ano 7 na nové budově + 6 na staré budově

Můžu se zeptat na vaše vzdělání? vedoucí vychovatelka

Přepsaný rozhovor s respondentem č. 3

Výzkumná otázka č. 1 Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?

Našla jsem si to na internetu, ale v souvislosti s družinou si to neumím představit.

Máte ve své škole osobu fundraisera? To asi nemáme.

Zapojuje se vaše družina do fundraisingu? Ne

Měla byste zájem o seminář/přednášku na toto téma? Myslím si, že ano. Vypadá to zajímavě, i když nevím, kde bych na to vzala čas.

Výzkumná otázka č. 2 Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Myslíte si, že existují nějaké jiné možnosti, jak získat další finanční prostředky mimo úplaty od rodičů nebo příspěvků zřizovatele pro školní družinu? Získáváte vy nějaké peníze navíc?

Třeba prodejem výrobků dětí na jarmarku.

Myslíte si, že je potřebné, aby se školní družina zapojovala do akcí, ze kterých může získat další finance nebo materiál?

Určitě. My se zapojujeme do všech akcí, které jsou ve škole. I když letos jsme tak veliký a hlavně jsme na dvou budovách, že nevím, jak to bude. Je to zatím takový hektický. Pan ředitel musel jmenovat novou ještě moji zástupkyni, protože se to nedalo stíhat. Ale kvůli prestiži, to je důležitý. Družin je hodně a ty rodiče na to hodně dají, jak se s dětmi pracuje, jaké akce se dělají

Do těchto akcí se zapojujete dobrovolně nebo z povinnosti

Já určitě dobrovolně, rády, ale problém je v tom, tomu věnuješ strašně času, a pak ti tam přijde málo rodičů, nebo přijdou prudiví rodiče. Ten čas a energii, který tomu věnuješ, tak ti to bere elán na další věci, ani nemáš chuť pořádat další věci. Spolupráce s rodiči musí být na výborné úrovni, aby se ty akce povedly. Ale to my máme, takže většinou je účast velká.

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek: třeba Klub přátel školy

Výzkumná otázka č. 3 Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle vás má přínos pro ŠD pořádání nebo samotná účast na volnočasových akcích pro veřejnost, pokud z nich má možnost získat peníze?

Pokud to shrnu tak propagace naší práce, dobré vztahy s rodiči. Jsme součástí školy. Je to takový neformální.

Organizuje vaše školní družina samostatně volnočasové akce? Má z těchto akcí možnost získat nějaké finanční prostředky?

Pořádáme maňáskové divadlo Opona se zvedá na konci školního roku. Rodiče nám přispívají na vstupném. Jakou částkou? - dobrovolně. Záleží na nich, ale někdo dá i stovku. .

Jak tyto akce propagujete?

Zveme osobně rodiče, děti jsou informovaný, web školy, plakátky.

Výzkumná otázka č. 4 Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Jak využijete získané finanční prostředky z těchto akcí? Můžete je využít?

Jak kdy. Někdy třeba koupíme mikulášskou nadílku, někdy na výtvarku. .

Získala jste někdy nějaké finance pro družinu? (z čeho) Na co jste získané finance použila?

Od Klubu přátel školy, podle toho na co žádám, většinou na výtvarný materiál. Toho není nikdy dost nebo na vstupné na divadlo. Chodí k nám do družiny 4krát do roka různé soubory hrát představení a vybrat peníze od rodičů je většinou problém.

Do jakých celoškolských akcí se zapojuje školní družina? Jakým způsobem?

Třeba na Karnevale pro rodiče vyrábíme s dětmi masky. Potom máme přehlídku masek. Někteří rodiče se taky zapojí. Minule přišel jeden tatínek jako Červená Karkulka.

A pořádáte na karnevale nějaké soutěže?

Pro děti nebo pro rodiče s dětmi.

Platí se vstup na karneval?

Neplatí. No a na vánočním jarmarku prodáváme výrobky.

Výzkumná otázka č. 5 Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují

žádost o grant nebo dotaci psala jsem na MČ Praha 11 na Vánoční dílny a sportovní den. Na Vánoce jsme příspěvek nedostali, na sportovní den 1500 Kč.
žádost o dotace z EU ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu ne
žádost o dobrovolný finanční dar ne
žádost o dobrovolné materiální dary ? Od rodičů, vždycky na začátku školního roku na třísních schůzkách prosíme o papíry na malování.
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí ne
benefiční akce pro rodiče ne
prodejní jarmark ano
Kulturní představení ne
sbírka ne
prodejní výstava ne
Jiné – dražbu vyrobili jsme s dětmi ponožkové psi, které jsme přes neziskovku vydražili a peníze věnovali organizaci pečující o postižené děti

Které z Vámi využívaných metod preferujete a proč?

Prodej výrobků je to jednoduché. Prodávali jsme s dětmi namalované pohlednice a ze získané peníze jsme věnovali na podporu naší žákyně.

Pokud jste psala někdy žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste podporu ze strany vedení školy?

Asi ano, ale moc jsem nevěděla, jak to mám napoprvé napsat. Pomáhala mi s tím paní zástupkyně.

A naopak pokud jste psala žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste nějaké omezení?

Je to papírování, zabírá to hodně času a efekt je žádný. Vyúčtování bylo dost náročné.

Myslíte si, že je dostačující úplata za školní družinu pro vaše potřeby

To určitě ne.

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)

Otevíráme novou budovu a je potřeba nově vybavit všechny třídy a oddělení. Myslím si, že příspěvek od rodičů je nedostatečný. 350 korun měsíčně, tj. necelých 20 Kč na den. Žádáme rodiče, aby si děti přinesly výtvarný materiál. Ne všichni s tím souhlasí, teď se to řešilo na třídních schůzkách.

Rozhovor proběhl dne 13. 12. 2017

Přepsaná anketa s respondentem č. 4

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 14

Počet dětí zapsaných k 30.9.2017 368

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1. – 3. třídy

Máte vaši ve škole školní klub? Ano od 4. třídy

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018? 350,- Kč

Ve vaší škole za chod školní družiny zodpovídá? Zástupkyně ředitelky školy

Má školní družina své vlastní prostory? Ano, všechny oddělení

Můžu se zeptat na vaše vzdělání? Mgr. učitelství I.st.

Přepsaný rozhovor s respondentem č. 4

Výzkumná otázka č. 1 Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?

Získávání peněz z dotací, grantů nebo finančních darů od rodičů. Ale to dávají škole.

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? NE

Zúčastnil/a jste se někdy semináře/přednášky/kurzu o fundraisingu? NE

Měla byste zájem o takovýto seminář?

Asi ano, ale muselo by to mít nějaký přínos. Seminářů je plno, ale moc nového se většinou nedozvím.

Máte ve své škole osobu fundraisera?

Jmenovaného ne, fundraiser přímo to není, ale granty píše paní ředitelka.

Můžete mi prosím, sdělit vaše nejvyšší dosažené vzdělání? Mgr.

Výzkumná otázka č. 2 Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Myslíte si, že existují nějaké jiné možnosti, jak získat další finanční prostředky mimo úplaty od rodičů nebo příspěvků zřizovatele pro školní družinu?

Přímo určené pro družinu asi ne, ale pro školu ano. Třeba prodejem výrobků na jarmarku. Od spolku rodičů získáváme peníze na materiál na vánoční a velikonoční dílny, mikulášskou.

Pořádá vaše školní družina do akcí, ze kterých má možnost získat další finance nebo materiál?

Ano pořádáme a pořádali bychom i víc, ale už není tolik prostoru. Školní rok má 10 měsíců a nejde pořádat tolik akcí, ne každý rodič se chce zapojit, nemůžeme nikoho nutit a ne každá kolegyně se chce do toho zapojit, což je taky strašně důležitý. Abych nebyla ve družina sama, která to chce pořádat a ostatní se zapojili, aby nevypadaly blbě, nebo že se jim do toho jako nechce, a dělaly to z donucení.

Myslíte si, že je potřebné, aby se školní družina zapojovala do akcí, ze kterých může získat další finance nebo materiál?

Potřebné přímo ne, ale pokud se dělá akce ve škole, zapojuje se i družina.

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek:

ANO Spolek rodičů, a taky tam píšu žádost. Většinou na příspěvek na mikulášskou nadílku.

Do těchto akcí se zapojujete

Záleží na charakteru té akce a taky na vedení, jako když to máš povinný, když ti někdo, neříkám, že za to máš dostat peníze, ale když přijdou za tebou, že to bylo hezký. Člověk to nedělá jen kvůli penězům, ale aby to bylo i pro radost, uspokojení, pro dobrou věc.

Jakým způsobem probíhá propagace akcí?

Vyrobíme plakátky, které jsou u vchodu do družiny. Říkáme to dětem a máme to v měsíčních plánech, kde máme i jiné akce. Třeba, že jdeme do divadla nebo na Toulky Prahou.

Rodiče sledují tyto plakátky?

Docela jo.

Výzkumná otázka č. 3 Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle vás má přínos pro ŠD pořádání nebo samotná účast na volnočasových akcích pro veřejnost, pokud z nich má možnost získat peníze?

Myslím, že je to hlavně naše prezentace.

Organizuje vaše školní družina samostatně volnočasové akce? Má z těchto akcí možnost získat nějaké finanční prostředky?

Pro děti organizujeme piškvorkiádu, jarní dílny, Hledání pokladu. Pro rodiče s dětmi Adventní

dílny s kulturním vystoupením – tady rodiče platí dobrovolné vstupné.

Zapojují se všechny vychovatelky do akce?

Jak kdy. Velká akce je na vánočních dílnách. To máme všechny připravené dílny pro rodiče s dětmi.

Platí se dílny?

To ne, platí jen dobrovolné vstupné na představení.

Do jakých celoškolních akcí se zapojuje školní družina?

Slavnost na konci školního roku, na začátku roku Pasování prvňáků, Vánoční zpívání. Většinou pomáháme organizačně nebo zajišťujeme prodej výrobků dětí. Pomáháme na stanovištích.

Výzkumná otázka č. 4 Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Jak využijete získané finanční prostředky z těchto akcí?

Jak kdy, ale spíš je nepoužijeme.

Získala jste někdy nějaké finance nebo materiál pro družinu? Na co jste získané finance použila?

Získala jsem peníze ze žádostí o dotace na MČ Praha 11 – 2000 Kč na projekt Sportovní den (akce rodiče s dětmi), 1500 na projekt Divadlo ve družině (akce pro rodiče s dětmi) Peníze byly přesně určené na, co se smí použít.

Výzkumná otázka č. 5 Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují?

žádost o grant	MČ Praha 11
žádost o dotace z EU	ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu	ne
žádost o dobrovolný finanční dar	ne
žádost o dobrovolné materiální dary	Většinou žádáme rodiče. Použijeme všechno, co nám rodiče dají.
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí	ne.
benefiční akce pro rodiče	ne

prodejní jarmark	ano pravidelně na konci školního roku
Kulturní představení	vstupné ano na Adventních dílnách máme vystoupení pro rodiče
sbírka	ne
prodejní výstava	ne
Jiné	

Které z Vámi využívaných metod preferujete a proč

Asi nepreferuji žádnou. Záleží na konkrétní akci.

Pokud jste psala někdy žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste podporu ze strany vedení školy

To ano

A naopak pokud jste psala žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste nějaké omezení?

Při psaní ne, ale museli jsme omezit počet podaných žádostí.

Myslíte si, že je dostačující úplata za školní družinu pro vaše potřeby

Ano. Nikdy jsem neměla pocit, že by nebyly peníze.

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)

Asi jen na výtvarném materiálu. Pro 14 oddělení máme výtvarný materiál společný v kabinetu družiny. Takže se někdy může stát, že nějaký materiál chybí. Minimálně 1x až 2x do roka nakupujeme větší zásoby, ale je potřeba plánovat dopředu. Oddělení jsou vybavené dostatečně. Máme výhodu, že máme dostatek prostoru, takže má každá vychovatelka svůj prostor k práci, který si přizpůsobuje vlastním potřebám. Všude je dostatek her, stavebnic. Nyní jsme zakoupily nové ping-pong stoly na chodbu. Sportovní vybavení nakupujeme každý rok nové. Předloni jsme založili bylinkovou zahrádku, o kterou se děti starají.

Rozhovor proběhl dne 8. 1. 2018

Přepsaná anketa s respondentem č. 5

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 6

Počet dětí zapsaných k 30.9.2017 186

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1. – 3. třída

Máte vaší ve škole školní klub? *Ano od 4. třídy*

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018? 400

Ve vaší škole za chod školní družiny zodpovídá? *Vedoucí vychovatelka*

Má školní družina své vlastní prostory? *Ano - všichni*

Přepsaný rozhovor s respondentem č. 5

Výzkumná otázka č. 1 Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?.

To jsem v životě neslyšela, to se přiznám a to teda musím říct, že hodně čtu, to teda jo.

Zúčastnil/a jste se někdy semináře/přednášky/kurzu o fundraisingu? Ne

A měla jste někdy nabídku na tento seminář? Ne.

Máte ve své škole osobu fundraisera? Ne

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek: To myslíte, sdružení rodičů a přátel školy (pozn. Název krácen o jméno školy).

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? Ne

Můžete mi prosím, sdělit jaké máte vzdělání: střední pedagogické

Výzkumná otázka č. 2 Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Myslíte si, že existují nějaké jiné možnosti, jak získat další finanční prostředky mimo úplaty od rodičů nebo příspěvků zřizovatele pro školní družinu?

Ano – prodej na jarmarku

Zapojuje se vaše školní družina do akcí, ze kterých má možnost získat další finance nebo materiál?

ano

Myslíte si, že je potřebné, aby se školní družina zapojovala do akcí, ze kterých může získat další finance nebo materiál?

Získávala peníze jako od koho? Soukromníků jako dary, nebo od státu? Myslím si, že je to důležitý z toho důvodů, že to může zvyšovat prestiž školy, jednak se může těm dětem dopřát víc věcí a vůbec na provoz té družiny, můžou se kupovat další věc,

Do těchto akcí se zapojujete dobrovolně nebo z povinnosti

No já protože, jsem akční člověk, tak ano, protože mne ta práce baví, ale pokud je povinných akcí mnoho, tak mne už nebavily

Do jakých celoškolských akcí se zapojuje školní družina? Jakým způsobem?

Masopustní karneval – pomáháme s organizací

Výzkumná otázka č. 3 Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle vás má přínos pro ŠD pořádání nebo samotná účast na volnočasových akcích pro veřejnost, pokud z nich má možnost získat peníze?

Možná dobré vztahy s rodiči. Ale nikdo to po nás vysloveně nepožaduje.

Organizuje vaše školní družina samostatně volnočasové akce? Má z těchto akcí možnost získat nějaké finanční prostředky?

Akce pořádáme, ale zisk je jen z jarmarku. Pro děti pořádáme odpoledne Drakiádu, Těšíme se na prázdniny, Čarodějnickou olympiádu, Pro rodiče s dětmi Vánoční a Velikonoční tvoření nebo Staročeský jarmark.

Jakým způsobem propagujete tyto akce?

Říkáme to dětem a je to na webu školy, taky lepíme plakát na dveře u vchodu. A samozřejmě vychovatelky mluví s rodiči.

Výzkumná otázka č. 4 Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Jak využijete získané finanční prostředky z těchto akcí?

Tyhle peníze nevyužíváme, nikdy jsme je ještě nepotřebovali. Ale mně by se líbilo třeba adoptovat zvířátka v ZOO, když byl sběr papíru tak třeba psí útulky, nebo by se adoptovaly zvířátka, adoptovat dítě v Africe je hezký, ale pro děti vzdálený.

Takže ty peníze byste spíš použili pro cizí potřebu než pro vlastní potřebu? To nemáte takovou

potřebu?

No tak samozřejmě, že máme, ale to se zas tak nemůžeme realizovat, mně by se líbilo třeba v tý zoologický, a pak tam jezdit dát, aby to pokračovalo. Aby byly vidět výsledky.

No a není tam riziko toho, že děti, které ty prostředky pomůžou získat, je už potom nevyužijí, protože už v té družině nebudou?

To ano, ale když by se to využívalo na zvelebení družiny, tak ty děti potom taky odejdou, a už to nebude pro ně.

Takže jako dlouhodobější investici?

Ano

Získala jste někdy nějaké finance pro družinu? Na co jste získané finance použila?

Přímo pro školní družinu ne, to jsme ty peníze nepoužili.

Výzkumná otázka č. 5 Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují?

žádost o grant	ne
žádost o dotace z EU	ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu	ne
žádost o dobrovolný finanční dar	ne
žádost o dobrovolné materiální dary	ne, ale rodiče nám často nosí nějaké věci. (většinou papíry, teď jsme dostali pišťalky a tkaničky na krk)
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí	ne.
benefiční akce pro rodiče	ne
prodejní jarmark	ano
Kulturní představení	vstupné ano na Adventních dílnách máme vystoupení pro rodiče
sbírka	ne
prodejní výstava	ne
Jiné -	

Které z Vámi využívaných metod preferujete a proč

To nevím

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)

Nejsme. Máme všechna oddělení pěkně vybavené. (mají i dostatečný prostor pro výtvarné aktivity) každé oddělení má magnetofon, televizi. Děti mají k dispozici hodně stolních her i hraček. Před Vánocemi nakupujeme nové hračky. Venku máme vybavené hřiště, dostatek míčů, švihadel, lana.

Jak to máte s vybavením výtvarným materiálem?

Nestěžujeme si. Pokud potřebujeme, můžeme si nakoupit.

Rozhovor proběhl dne 16. 1. 2018

Přepsaná anketa s respondentem č. 6

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 9

Počet dětí zapsaných k 30.9.2017 257

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1.- 3. třídy

Máte vaší ve škole školní klub? *Ano od 4. třídy*

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018? 300

Ve vaší škole za chod školní družiny zodpovídá? *Zástupkyně ředitele*

Má školní družina své vlastní prostory? *Ano pouze 4*

Přepsaný rozhovor s respondentem č. 5

Výzkumná otázka č. 1 Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?

Myslím si, že když někdo má „úžasnej“ nápad a nemá na to peníze a tak dá podnět na internetu a když se lidem ten nápad líbí, tak na něj posílají peníze.

Zúčastnil/a jste se někdy semináře/přednášky/kurzu o fundraisingu? Ne

Máte ve své škole osobu fundraisera? Nevím o tom.

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? *ne*

Můžu se zeptat, jaké máte vzdělání? bakalářské – obor Vychovatelství. Při studiu jste neměla přednášku na toto téma? Pokud vím, tak ne.

Výzkumná otázka č. 2 Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Myslíte si, že existují nějaké jiné možnosti, jak získat další finanční prostředky mimo úplaty od rodičů nebo příspěvků zřizovatele pro školní družinu?

ano - Prodáváme na Masopustu keramiku

Zapojuje se vaše školní družina do akcí, ze kterých má možnost získat další finance nebo materiál? Ano

A myslíte si, že je potřebné, aby se školní družina zapojovala do akcí, ze kterých může získat další finance nebo materiál?

Ne, protože peníze stejně nevyužijeme, nemáme možnost.

Do těchto akcí se zapojujete dobrovolně

Částečně dobrovolně. Když je těch akcí hodně, je to náročný. A asi to není ani důležitý, aby ty těch akcí bylo hodně. Možná jednou za půl roku, záleží na tom, jestli jsou to akce v době družiny, protože o víkendu sem rodiče nedostaneme. Problém je i během školního roku, na akce školy přijdou, ale na naše už nevím, aby toho nebylo moc.

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek: ano Spolek přátel školy (pozn. název je krácen o název školy)

Výzkumná otázka č. 3 Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle vás má přínos pro ŠD pořádání nebo samotná účast na volnočasových akcích pro veřejnost, pokud z nich má možnost získat peníze?

Tak přínos to má, že hlavně rodiče vidí chování svého dítěte, když nemá direktivní činnost, taky aby viděli přístup toho vychovatele, i vychovatel by viděl ty rodiče. Takový hezký setkání pro obě strany. Peníze nevím, to by rodiče mohly říct, že už platí družinu, tak, že mají platit znovu.

A pokud by to bylo dobrovolný příspěvek?

Tak to asi jo, to by zaplatili.

Organizuje vaše školní družina samostatně volnočasové akce? Má z těchto akcí možnost získat nějaké finanční prostředky?

Neorganizujeme.

Řeknete mi důvod?

Akcí pro děti máme za celý rok hodně, a ještě pořádat pro rodiče, to už není fakt kdy. Hlavně škola pořádá velké akce během roku, kterých mi se zúčastníme. A hlavně, pokud to budeme pořádat pro peníze, tak ty stejně nedostaneme.

Do jakých celoškolských akcí se tedy zapojuje školní družina? Jakým způsobem?

Pomáháme při organizaci - Masopust,kování (pozn. kráceno název obsahuje jméno školy). Na zápis vyrábíme dárky pro budoucí prvňáčky, pomáháme při zápise.

Výzkumná otázka č. 4 Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Jak využijete získané finanční prostředky z těchto akcí?

To nevyužíváme, jen to co jde z přímo z dotací na projekt.

Získala jste někdy nějaké finance pro družinu? Na co jste získané finance použila?

Na obec (MČ Praha 11) Projekt Papírové modelářství – žádala jsem 3000, dostala jsem 1500. V předchozích letech jsem žádala o dovybavení sportovním náčiním na sportovní kroužky, organizaci Orientačních závodů 2000 Kč, Karneval ve družině 3000 Kč. Nyní jsou žádosti omezené na 1 žádost za celou školu v prvním kole a na jednu žádost ve druhém kole

Výzkumná otázka č. 5 Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují.

žádost o grant nebo dotace	ano
žádost o dotace z EU	ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu	ne
žádost o dobrovolný finanční dar	ne
žádost o dobrovolné materiální dary	ano, rodiče vyřazené kancelářské papíry na volné kreslení dětí
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí	ne
benefiční akce pro rodiče	ne
prodejní jarmark	ano na keramiku na jarmarku
Kulturní představení	ne
sbírka	ne
prodejní výstava	ne
Jiné	

Které z Vámi využívaných metod preferujete a proč

Úplně nevím, jestli preferuji, ale využíváme prodej výrobků. Peníze jdou, ale na školu.

Pokud jste psala někdy žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste podporu ze strany vedení školy?

Asi ano

A naopak pokud jste psala žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste nějaké omezení?

Na žádostech o dotace si myslím, že jsem omezená v počtu podaných žádostí o dotace. Ve vyplňování žádosti a pak ve vyúčtování.

Myslíte si, že je dostačující úplata za školní družinu pro vaše potřeby

asi ne – když jsme omezení na materiálu

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)

Ve družině máme velké omezení na výtvarném materiálu, ředitelka nám nechce koupit výtvarný materiál.

Z čeho tedy tvoříte?

Co si přinesou vychovatelky z domova, dostaneme od rodičů většinou, dostaneme papíry. Domlouváme se s třídníma a děti mají vybavený kufříky na výtvarku a z těch pracujeme. Já mám dobrou spolupráci s třídní, tak jsem mohla nakoupit i z třídního fondu. Nebo jsem nakoupila z kroužku.

Z jakého kroužku?

V rámci družiny máme v každém oddělení jeden povinný kroužek (modeláři, rukodělný, výtvarný, sportovní) a na kroužek jsem si mohla materiál koupit. Letos jsou už rukodělný kroužky zrušený, zůstal jen modelář. Ředitelka nepodporuje rukodělné kroužky. I když loni jsme dostali do každého oddělení balík čtvrtků, fixy, barevné papíry. Na začátku školního roku se nakoupí nové hračky, hry a stavebnice, ale výtvarný materiál ne. Děti si nosí na začátku roku balík papírů, balíček kapesníků a bonbony.

Rozhovor proběhl dne 12. 2. 2018

Přepraná anketa s respondentem č. 7

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 9

Počet dětí zapsaných k 30.9.2017 257

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1. – 3. třída

Máte vaší ve škole školní klub? Ano

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018? 400

Ve vaší škole za chod školní družiny zodpovídá? Vedoucí vychovatelka

Má školní družina své vlastní prostory? Ano pouze 3 oddělení.

Výzkumná otázka č. 1 Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?

Myslím si, že když někdo má „úžasnej“ nápad a nemá na to peníze a tak dá podnět na internetu a když se lidem ten nápad líbí, tak na něj posílají peníze.

Zúčastnil/a jste se někdy semináře/přednášky/kurzu o fundraisingu? Ne

Máte ve své škole osobu fundraisera? Nevím o tom.

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? ne

Můžu se zeptat, jaké máte vzdělání? bakalářské – obor Vychovatelství.

Při studiu jste neměla přednášku na toto téma? Pokud vím, tak ne.

Výzkumná otázka č. 2 Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Myslíte si, že existují nějaké jiné možnosti, jak získat další finanční prostředky mimo úplaty od rodičů nebo příspěvků zřizovatele pro školní družinu?

ano - Prodáváme na Masopustu keramiku

Zapojuje se vaše školní družina do akcí, ze kterých má možnost získat další finance nebo materiál?

Ano

A myslíte si, že je potřebné, aby se školní družina zapojovala do akcí, ze kterých může získat další finance nebo materiál?

Ne, protože peníze stejně nevyužijeme, nemáme možnost.

Do těchto akcí se zapojujete dobrovolně

Částečně dobrovolně. Když je těch akcí hodně, je to náročný. A asi to není ani důležitý, aby ty těch akcí bylo hodně. Možná jednou za půl roku, záleží na tom, jestli jsou to akce v době družiny, protože o víkendu sem rodiče nedostaneme. Problém je i během školního roku, na akce školy přijdou, ale na naše už nevím, aby toho nebylo moc.

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek: ano Spolek přátel školy (pozn. název je krácen o název školy)

Výzkumná otázka č. 3 Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle vás má přínos pro ŠD pořádání nebo samotná účast na volnočasových akcích pro veřejnost, pokud z nich má možnost získat peníze?

Tak přínos to má, že hlavně rodiče vidí chování svého dítěte, když nemá direktivní činnost, taky aby viděli přístup toho vychovatele, i vychovatel by viděl ty rodiče. Takový hezký setkání pro obě strany. Peníze nevím, to by rodiče mohly říct, že už platí družinu, tak, že mají platit znovu.

A pokud by to bylo dobrovolný příspěvek?

Tak to asi jo, to by zaplatili.

Organizuje vaše školní družina samostatně volnočasové akce? Má z těchto akcí možnost získat nějaké finanční prostředky?

Neorganizujeme.

Řeknete mi důvod?

Akcí pro děti máme za celý rok hodně, a ještě pořádat pro rodiče, to už není fakt kdy. Hlavně škola pořádá velké akce během roku, kterých mi se zúčastníme. A hlavně, pokud to budeme pořádat pro peníze, tak ty stejně nedostaneme.

Do jakých celoškolských akcí se tedy zapojuje školní družina? Jakým způsobem?

Pomáháme při organizaci - Masopust,kování (pozn. kráceno název obsahuje jméno školy). Na zápis vyrábíme dárky pro budoucí prvňáčky, pomáháme při zápise.

Výzkumná otázka č. 4 Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Jak využijete získané finanční prostředky z těchto akcí?

To nevyužíváme, jen to co jde z přímo z dotací na projekt.

Získala jste někdy nějaké finance pro družinu? Na co jste získané finance použila?

Na obec (MČ Praha 11) Projekt Papírové modelářství – žádala jsem 3000, dostala jsem 1500.

V předchozích letech jsem žádala o dovybavení sportovním náčiním na sportovní kroužky, organizaci Orientačních závodů 2000 Kč, Karneval ve družině 3000 Kč. Nyní jsou žádosti omezené na 1 žádost za celou školu v prvním kole a na jednu žádost ve druhém kole

Výzkumná otázka č. 5 Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují.

žádost o grant nebo dotace	ano
žádost o dotace z EU	ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu	ne
žádost o dobrovolný finanční dar	ne
žádost o dobrovolné materiální dary	ano, rodiče vyřazené kancelářské papíry na volné kreslení dětí
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí	ne
benefiční akce pro rodiče	ne
prodejný jarmark	ano na keramiku na jarmarku
Kulturní představení	ne
sbírka	ne
prodejná výstava	ne
Jiné	

Které z Vámi využívaných metod preferujete a proč

Úplně nevím, jestli preferuji, ale využíváme prodej výrobků. Peníze jdou, ale na školu.

Pokud jste psala někdy žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste podporu ze strany vedení školy?

Asi ano

A naopak pokud jste psala žádost o grant nebo dotaci, vnímala jste nějaké omezení?

Na žádostech o dotace si myslím, že jsem omezená v počtu podaných žádostí o dotace. Ve vyplňování žádosti a pak ve vyúčtování.

Myslíte si, že je dostačující úplata za školní družinu pro vaše potřeby

asi ne – když jsme omezení na materiálu

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)

Ve družině máme velké omezení na výtvarném materiálu, ředitelka nám nechce koupit výtvarný materiál.

Z čeho tedy tvoříte?

Co si přinesou vychovatelky z domova, dostaneme od rodičů většinou, dostaneme papíry. Domlouváme se s třídníma a děti mají vybavený kufříky na výtvarku a z těch pracujeme. Já mám dobrou spolupráci s třídní, tak jsem mohla nakoupit i z třídního fondu. Nebo jsem nakoupila z kroužku.

Z jakého kroužku?

V rámci družiny máme v každém oddělení jeden povinný kroužek (modeláři, rukodělný, výtvarný, sportovní) a na kroužek jsem si mohla materiál koupit. Letos jsou už rukodělný kroužky zrušený, zůstal jen modelář. Ředitelka nepodporuje rukodělné kroužky. I když loni jsme dostali do každého oddělení balík čtvrtek, fixy, barevné papíry. Na začátku školního roku se nakoupí nové hračky, hry a stavebnice, ale výtvarný materiál ne. Děti si nosí na začátku roku balík papírů, balíček kapesníků a bonbony.

Rozhovor proběhl dne 26. 2. 2018

Přepraná anketa s respondentem č. 8

Počet oddělení školní družiny ve vaší škole 12

Počet dětí zapsaných k 30.9.2017 338

Na vaší škole je školní družina určena pro děti 1. – 3.

Máte vaší ve škole školní klub? ano od 4.

Jaká je stanovená výše měsíční úplaty za školní družinu pro školní rok 2017/2018? 350

Ve vaší škole za chod školní družiny zodpovídá zástupkyně ředitele

Má školní družina své vlastní prostory? ano 11

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? Ano

Můžu se zeptat na vaše vzdělání vysokoškolské magisterské – učitelství I. St.

Přepraný rozhovor s respondentem č. 8

Výzkumná otázka č. 1 Jaké povědomí mají vedoucí vychovatelé o oblasti fundraisingu?

Máte ponětí o fundraisingu? Víte, co tento pojem znamená?

Získávání peněz. Psaní žádostí o dotace a granty.

Zúčastnil/a jste se někdy semináře/přednášky/kurzu o fundraisingu? Ne, nikdy.

Měla byste zájem o nějakou přednášku?

Pokud by byla praktická, tak určitě. Kolikrát mám nevím, co mám napsat do žádostí, nebo vyúčtovat.

Máte ve své škole osobu fundraisera? ne

Zapojuje se vaše školní družina do fundraisingu? Ano

Můžu se zeptat na vaše vzdělání vysokoškolské magisterské – učitelství I. St.

Popište, jakým způsobem se vaše školní družina zapojuje do fundraisingu

Hodně využíváme žádostí o dotace především z MČ Praha 11. Většinou žádosti píšeme na školu, ne tedy přímo pro družinu. Žádali jsem třeba na nově vzniklé divadelní představení. V rámci družiny se zapojujeme s prodejem výrobků dětí, respektive využíváme k tomu Klub přátel školy. Za peníze z jarmarku adoptujeme zvířátko v pražské ZOO. Klub přátel školy žádáme o příspěvek na vybavení družiny nebo příspěvek na materiál na dílny.

Jakým způsobem se zapojuje vaše školní družina do celoškolských akcí pro rodiče pořádaných školou?

Pokaždé když škola pořádá akci, se družina zapojuje. Loni jsme měli první ročník Středověký jarmarku. Letos jsme ho pořádali také a byl velmi úspěšný. Finance z něj se použili na financování kroužků. Drakiáda, s některými dětmi jsme vyráběli draky. Vyrábíme dárky pro předškoláky na zápisy. Prodáváme na jarmarku své výrobky. Nově jsme pořádali tříkrálovou sbírku, Halloween,

Existuje při vaší škole spolek (sdružení), které by vám mohlo pomoci se získáváním financí, nebo které byste mohli vy přímo požádat o příspěvek?

ANO Klub přátel školy (pozn. název je zkrácen o jméno školy)

Výzkumná otázka č. 2 Cítí vedoucí vychovatelé potřebu zapojovat školní družinu do oblasti fundraisingu?

Cítíte potřebu, aby se školní družina zapojovala do fundraisingu?

Určitě. Za prvé se stáváme plnohodnotnějšími, rodiče za námi vidí práci. A hlavně pro děti je přínosem adopce zvířátek, že můžou pomoci. A jak si myslíte, že to vnímají kolegyně? Jak které, některé s tím nemají problém, když se dělá nějaká akce, některé se zúčastní, aby se neřeklo a některé mají něco neodkladného. Asi jako všude. Nutit je nemůžu, záleží na nich.

Organizuje vaše školní družina samostatně volnočasové akce, ze kterých má možnost získat nějaké finanční prostředky?

Některé ano. Třeba pasování prvňáků na školáky, to je akce pro rodiče. Velikonoční a vánoční dílny pro rodiče s dětmi, zároveň s nimi jsou prodejní jarmarky. Na konci školního roku máme „koloběžkiádu“ – závody rodičů a dětí na koloběžkách. Jeden tatínek nám dal pro děti jako odměny reflexní pásy. Nebo jsme měli akci rodinného mazlíčka. Děti si přinesly domácí zvířátko a s rodiči jsme uspořádali výstavu.

Do fundraisingu se zapojujete dobrovolně – já určitě dobrovolně, ale nevnímám to jako potřebu získat peníze, spíš mne to baví. Mám ráda akce, na kterých je vidět kus práce.

Jakým způsobem propagujete akce pro rodiče?

Na webu družiny, přes děti, a máme letáčky.

Výzkumná otázka č. 3 Jaký přínos má fundraising pro školní družinu?

Jaký podle Vás má fundraising přínos pro školní družinu?

Pokud do ní zařadíme třeba získané peníze z jarmarku, tak z těch adoptujeme zvířátka. Přínos pro školní družinu to má, protože bez těchto peněz bychom adopci dělat nemohli. Na to peníze od ředitelky nedostaneme, a děti mají hezký pocit. Máme i vstupenky zdarma. Jinak jsou to samozřejmě peníze, uspokojení z dobře udělaná práce.

Výzkumná otázka č. 4 Jakým způsobem se získanými prostředky dále ŠD nakládá?

Jak využíváte získané prostředky z těchto akcí?

Využíváme je podle potřeby. Díky těmto penězům adoptujeme zvířátko v pražské ZOO a to použijeme získané peníze z jarmarku. Potom jdeme s dětmi do ZOO, vstupné zdarma. Nově jsme doplnili družinovou knihovnu, to byl příspěvek ze staročeského jarmarku.

Výzkumná otázka č. 5 Jaké fundraisingové techniky ŠD preferují.

žádost o grant MČ Praha 11 – psala je zástupkyně ředitele) nebo paní ředitelka. Ale pro družinu je nepíšeme často. Spíše na projekty školy.
žádost o dotace z EU ne
žádost o dotace z veřejného rozpočtu ne
žádost o dobrovolný finanční dar ano ale přes Klub
žádost o dobrovolné materiální dary ano – hlavně papíry, reklamní předměty jako dárky
oslovení rodičů o lidské zdroje pro zajištění akcí přímo je neoslovujeme, ale někteří se sami nabídnou s pomocí. Většinou jako spoluorganizátoři.
benefiční akce pro rodiče ne
prodejní jarmark ano
Kulturní představení ne v rámci družiny. Představení dělali žáci II. Stupně.
sbírka ne
prodejní výstava ne

Které z Vámi využívaných metod preferujete?

Nejjednodušší jsou jednoznačně prodeje výrobků dětí. Rodiče si vždycky koupí všechno. Je to takové příjemné setkání. Pro družinu nevyužíváme granty z EU.

Vnímáte podporu ze strany vedení školy při zapojení školní družiny do fundraisingu?

Jsem součástí vedení, takže bez problémů.

Cítíte nějaké omezení při fundraisingu (psaní žádostí, pořádání akcí) ne

Myslíte si, že je dostačující úplata za školní družinu pro vaše potřeby

Tak pochopitelně by mohla být vyšší, ale pokud potřebujeme zakoupit nějaké věci, tak nakoupíme. I výtvarný materiál? Taky, pochopitelně žádné speciality, ale základ nakoupíme. Papíry většinou dostaneme od rodičů.

Myslíte si, že jste nějakým způsobem omezena při požadavcích na investice do ŠD (materiál na dílny, hry, vybavení oddělení)

Omezení ne, jediné někdy ve výši peněz, ale o příspěvek žádáme Klub rodičů. Jinak se oddělení pravidelně doplňují hrami, stavebnicemi.

Rozhovor proběhl dne 28. 2. 2018