

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra ekonomiky**



**Bakalářská práce**

**Fundraising neziskových organizací**

**Karolína Veselá**

© 2015 ČZU v Praze

# ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra ekonomiky

Provozně ekonomická fakulta

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Karolína Veselá

Hospodářská a kulturní studia

Název práce

Fundraising neziskových organizací

Název anglicky

Fundraising of nonprofit organizations

### Cíle práce

Hlavní teoretickým cílem bakalářské práce bude seznámit čtenáře s fundraisingem neziskových organizací, tedy vysvětlit pojem fundraising, jeho stručnou historii a jeho postavení (důležitost) v rámci neziskových organizací v ČR a vybraných zemích. Budou na nich aplikovány získané poznatky o fundraisingu a jeho metodách. Hlavním cílem praktické části práce bude finanční analýza (vybrané ukazatele) v letech 2010 – 2014. Dílčím cílem praktické části práce bude aplikace získaných poznatků z finanční analýzy v návaznosti na konkrétní fundraisingovou strategii vybrané neziskové organizace, včetně jeho metod za výše uvedené časové období.

### Metodika

Práce bude rozdělena na 3 hlavní části. První část bude teoretická (literární rešerše), která bude založena na analýze dokumentů, s jejichž pomocí se studentka seznámí se stavem řešené problematiky. Základním pramenem informací bude odborná literatura, případně odborné časopisy a periodika.

Druhá část bude analytická. Založena bude na využití primárních a sekundárních dat. Na základě zkoumaného problému dojde ke zpřesnění cíle práce. Součástí bude též i obecná charakteristika vybrané nestátní neziskové organizace. Bude provedena cílená analýza hospodaření ve vybrané nestátní neziskové organizaci v letech 2010 – 2014. Primární data budou získána z finančních výkazů vybrané nestátní neziskové organizace.

Závěrečná část bude obsahovat formulace výsledků práce a případné návrhy opatření.

#### Doporučený rozsah práce

40 – 60 stran

#### Doporučené zdroje informací

- BOUKAL, Petr a Hana VÁVROVÁ. *Ekonomika a financování neziskových organizací*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1293-8.
- BOUKAL, Petr. *Fundraising pro neziskové organizace*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4487-2.
- HYÁNEK, Vladimír. *Rozbor financování nestátních neziskových organizací z vybraných veřejných rozpočtů (metody, problémy, řešení)*. Vyd. 1. Brno: CVNS, 2005. ISBN 80-239-5262-5.
- MIHÁLIK, Ján. *Fundraising bez hranic: získávání darů pro humanitární pomoc a rozvojovou spolupráci*. Editor Ján Mihálik. Praha: PDCS, 2012. ISBN 978-808-9563-050.
- NOVOTNÝ, Jiří a Hana VÁVROVÁ. *Ekonomika a řízení neziskových organizací (zejména nevládních organizací)*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2004. ISBN 80-245-0792-7.
- PROUZOVÁ, Zuzana a Kateřina ALMANI TŮMOVÁ. *Rozbor financování nestátních neziskových organizací z veřejných rozpočtů v roce 2012 [online]*. Vláda ČR, 2014. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/ppov/mno/dokumenty/rozbor-financovani-destatnich-neziskovych-organizaci-115248/>
- SALAMON, Lester M a Helmut K ANHEIER. *The international classification of nonprofit organizations: ICNPO-revision 1*, 1996. Baltimore: The Johns Hopkins University. Institute for policy studies, 1996. ISBN 18-863-3323-8.
- SVOBODOVÁ, FRANTIŠEK. *Legislativní prostředí pro činnost církví a náboženských společností*. 1. vyd. Brno: CVNS, 2007, 20 s. ISBN 978 80 239 8481 1, dostupné z: [http://cvns.econ.muni.cz/prenos\\_souboru/is/soubory/web/111-scan15-legislativni-prostredi-cns.pdf](http://cvns.econ.muni.cz/prenos_souboru/is/soubory/web/111-scan15-legislativni-prostredi-cns.pdf)
- ŠKARABELOVÁ, Simona. *Definice neziskového sektoru: Sborník příspěvků z internetové diskuze CVNS*. 1. vyd. Brno: CVNS, 2005. ISBN 80-239-4057-0. Dostupné z: [http://cvns.econ.muni.cz/prenos\\_souboru/is/soubory/web/138-scan22-definice-neziskoveho-sektoru.pdf](http://cvns.econ.muni.cz/prenos_souboru/is/soubory/web/138-scan22-definice-neziskoveho-sektoru.pdf)

#### Předběžný termín obhajoby

2015/02 (únor)

#### Vedoucí práce

Ing. Jiří Čermák, Ph.D.

Elektronicky schváleno dne 20. 10. 2014

prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 23. 10. 2014

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 10. 03. 2015

### Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Fundraising neziskových organizací" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 16. 3. 2015

---

### Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Jiřímu Čermákovy za jeho odborné rady, vedení bakalářské práce a pomoc při řešení jejích nedostatků. Dále bych ráda poděkovala paní Janě Merunkové za poskytnuté materiály pro zpracování praktické části práce a jejich konzultaci. Poslední neméně důležité poděkování patří mé matce Ivetě Veselé za podporu při zpracování práce.

# Fundraising neziskových organizací

---

## Fundraising of nonprofit organizations

### **Souhrn**

Tato bakalářská práce se zabývá fundraisingem neziskových organizací. Fundraising je způsob, kterým neziskové organizace získávají prostředky na svou činnost. Práce vysvětluje význam tohoto pojmu, jeho stručnou historii a postavení ve vybraných zemích. Následně představuje zdroje financování neziskových organizací a fundraisingové metody využívané pro dosažení těchto zdrojů.

V praktické části se práce věnuje fundraisingu konkrétní neziskové organizace, kterou je yourchance o.p.s. Popisuje její řízení, projekty a fundraisingové metody, které využívá. V závěru praktické části je provedena finanční analýza hospodaření této neziskové organizace, na kterou navazují doporučení a návrhy vyplývající z jejích výsledků.

### **Summary**

This thesis deals with fundraising of nonprofit organizations. Fundraising is the way in which non-profit organizations raise funds for its activities. The work explains the significance of this concept, its brief history and status in selected countries. Following part of work describes sources of funding of non-profit organizations and fundraising methods used to achieve these sources.

In practical part of the work contains description of fundraising in specific non profit organization called yourchance o.p.s. This part introduces its management, project management and fundraising methods used by the organization. In the conclusion of the practical part is financial analysis of yourchance, connected to the recommendations and suggestions arising from its results.

**Klíčová slova:** fundraising, fundraiser, fundraisingové metody, neziskový sektor, nezisková organizace, nestátní organizace, sponzor, dárcce, financování, finanční analýza

**Keywords:** fundraising, fundraiser, fundraising methods, nonprofit sector, nonprofit organization, nongovernmental organization, sponzor, donor, funding,

## Obsah

1. Úvod.....	10
2. Cíl práce a metodika .....	11
2.1 Cíl práce .....	11
2.2 Metodika .....	11
3. Teoretická východiska .....	13
3.1 Neziskový sektor .....	13
Neziskové organizace a jejich klasifikace .....	13
Nestátní neziskové organizace.....	15
Občanské sdružení/ zapsaný spolek.....	16
Obecně prospěšná společnost/obecně prospěšný ústav .....	17
Nadace a nadační fond.....	19
Registrované církve a náboženské společnosti .....	20
3.2 Fundraising.....	23
Fundraiser .....	23
Stručná historie fundraisingu .....	24
Postavení fundraisingu v České republice a vybraných zemích.....	25
Česká republika.....	26
USA .....	26
Maďarsko.....	27
Velká Británie .....	27
3.3 Zdroje financování NNO.....	29
Podpora ze státního rozpočtu.....	29
Daňová zvýhodnění .....	32
Dary fyzických osob .....	33
Sponzorování .....	34
Nadační investiční fond .....	34
Fondy EU .....	35
Vlastní zdroje.....	36
3.4 Fundraisingové metody .....	37
Veřejná sbírka .....	37
Benefiční akce.....	38
Osobní setkání.....	39
Oslovení dárce pomocí internetu .....	39
Odkaz ze závěti.....	40



4.	Vlastní práce .....	41
4.1	Yourchance o. p. s.....	41
	Řízení Yourchance.....	41
	Projekty.....	42
4.2	Fundraising yourchance .....	43
	Fundraisingové metody.....	44
	Zhodnocení fundraisingu yourchance.....	45
4.3	Finanční analýza hospodaření yourchance o.p.s. ....	46
	Autarkie .....	46
	Ukazatele rentability .....	47
	Ukazatele likvidity .....	48
	Ukazatele finanční stability .....	50
	Ukazatele aktivity .....	51
	Zhodnocení výsledků finanční analýzy .....	52
5.	Závěr .....	54
6.	Seznam použitých zdrojů.....	56
7.	Seznam grafů a tabulek.....	59
8.	Přílohy.....	60

## 1. Úvod

Fundraising je způsob, kterým neziskové organizace získávají prostředky na svou činnost. Neziskové organizace a neziskový sektor obecně se v dnešní době stávají nezbytnou součástí každého vyspělého státu a jsou aktivní v oblastech, kterými se soukromý sektor nezabývá a veřejný sektor je není schopný zajistit. S rostoucím významem neziskových organizací roste i význam samotného fundraisingu. Jeho postavení se v každé zemi liší podle zákonů, nařízení a ochoty obyvatel dané země pomáhat. To dokazuje i studie americké organizace Charities Aid Foundation - World giving Index. Ta sleduje ochotu obyvatel jednotlivých zemí poskytovat pomoc cizincům, čas a peníze. Česká republika se v roce 2013 umístila na 103. místě ze 135 zemí.

Jednou z oblastí, ve které je zapotřebí neziskových organizací, je oblast vzdělávání. V té působí nezisková organizace yourchance o.p.s. Tato malá a krátce existující organizace se ve svých projektech zaměřuje hlavně na problematiku finanční gramotnosti a na pomoc mladým dospělým, kteří opouštějí dětské domovy. Počet mladých lidí, kteří v dětském domově vyrostli a po dovršení plnoletosti se musejí naučit žít mimo něj, v České republice stále roste. Středisko náhradní rodinné péče má poslední údaje pro rok 2011, kdy se počet dětí umístěných v ústavních zařízeních blížil 8000. Tyto děti mnohdy nemají ani základní vzdělání v oblastech finanční gramotnosti. Yourchance se snaží tuto mezeru v jejich vzdělávání vyplnit a pomoci jim tak k lepší budoucnosti.

## **2. Cíl práce a metodika**

### **2.1 Cíl práce**

Hlavním teoretickým cílem bakalářské práce je seznámit čtenáře s fundraisingem neziskových organizací, tedy vysvětlit pojem fundraising, popsat jeho stručnou historii a jeho postavení v ČR a vybraných zemích, kterými jsou USA, Maďarsko a Velká Británie. Dalším cílem teoretické části je představit čtenáři zdroje, z nichž může nezisková organizace v České republice čerpat finanční prostředky pro svou činnost a v návaznosti na ně uvést příklady fundraisingových metod pro dosažení těchto zdrojů.

Hlavním cílem praktické části práce je seznámení s fundraisingem konkrétní neziskové organizace, kterou je obecně prospěšná společnost yourchance. Dílčím cílem praktické části práce je finanční analýza hospodaření této neziskové organizace v letech 2010 - 2014. Vybranými ukazateli pro finanční analýzu jsou autarkie, rentabilita, likvidita, finanční stabilita a aktivita. V návaznosti na výsledky finanční analýzy jsou vytvořeny návrhy a doporučení pro hospodaření yourchance.

### **2.2 Metodika**

Bakalářská práce je rozdělena na 3 hlavní části. První část je teoretická a je založena na analýze dokumentů, s jejichž pomocí je dosaženo výše zmíněných cílů teoretické části práce. Základním pramenem informací je odborná literatura, doplněná o internetové zdroje a zákony České republiky.

Druhá část práce je analytická. Je založena na využití primárních a sekundárních dat. Její součástí je obecná charakteristika zvolené neziskové organizace yourchance o.p.s. a to na základě informací z výročních zpráv neziskové organizace a jejích internetových stránek. Informace týkající se fundraisingu yourchance jsou získány z rozhovorů s ředitelkou a fundraiserkou yourchance paní Janou Merunkovou.

Finanční analýza hospodaření yourchance je provedena na základě účetních výkazů z let 2010-2013. Původního cíle, provést analýzu i za rok 2014, nebylo možné dosáhnout u všech ukazatelů, protože v době odevzdání bakalářské práce byla autorce práce poskytnuta pouze předběžná rozvaha za rok 2014. Ta umožnila analýzu likvidity a finanční stability ale zbylé ukazatele nebylo možné analyzovat kvůli nedostupnosti výkazu zisku a ztrát za daný rok. Sledované období je sice krátké, ale umožňuje pozorovat zajímavý vývoj neziskové organizace, která si buduje svou pozici v neziskovém sektoru.

Pro finanční analýzu bylo využito následujících ukazatelů:

### **Autarkie:**

Autarkie hlavní činnosti na nákladově výnosové bázi  $\rightarrow \frac{\text{výnosy hlavní činnosti}}{\text{náklady hlavní činnosti}} * 100 (\%)$

### **Ukazatele rentability:**

Rentabilita celkového kapitálu  $\rightarrow \frac{\text{zisk}}{\text{celková aktiva}} * 100 (\%)$

Rentabilita vlastního kapitálu  $\rightarrow \frac{\text{zisk}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 (\%)$

Rentabilita tržeb  $\rightarrow \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}} * 100 (\%)$

### **Ukazatele likvidity:**

Běžná likvidita  $\rightarrow \frac{\text{krátkodobá finanační majetek} + \text{krátkodobé pohledávky} + \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$

Pohotová likvidita  $\rightarrow \frac{\text{krátkodobá finanační majetek} + \text{krátkodobé pohledávky}}{\text{krátkodobé závazky}}$

Okamžitá likvidita  $\rightarrow \frac{\text{krátkodobá finanační majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$

### **Ukazatele finanční stability:**

Zadluženost  $\rightarrow \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková pasiva}} * 100 (\%)$

Samofinancování  $\rightarrow \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková pasiva}} * 100 (\%)$

### **Ukazatele aktivity:**

Obrat celkových aktiv  $\rightarrow \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$

Doba obratu celkových aktiv  $\rightarrow \frac{360}{\text{obrat celkových aktiv}}$

Obrat pohledávek  $\rightarrow \frac{\text{pohledávky}}{\text{tržby}}$

Doba obratu pohledávek  $\rightarrow \frac{360}{\text{obrat pohledávek}}$

Závěrečná část bakalářské práce obsahuje výsledky práce a návrhy možných opatření, které byly vytvořeny na základě zjištěných skutečností.

### **3. Teoretická východiska**

#### **3.1 Neziskový sektor**

Neziskový sektor neboli třetí sektor je spolu se sektorem ziskovým součástí národního hospodářství. Neziskový sektor zahrnuje organizace, jež nevznikají za účelem zisku. Lze ho také označit jako soubor všech neziskových organizací v dané zemi. Neziskové organizace nejčastěji poskytují služby, které veřejný sektor není schopný zajistit, a které pro soukromý sektor nepředstavují dostatečný zisk a proto se jimi nezabývá. Fungující a stále rozvíjející se neziskový sektor je dnes důležitou součástí ekonomiky a politiky každé vyspělé země. (Boukal, 2007, s. 7), (Škarabelová, 2005, s. 51)

Vývoj neziskového sektoru je možné rozdělit na dvě období. V tom prvním je do 18. století tvořen převážně církevními organizacemi. V druhém období, tedy od 19. století, začínají vznikat mimocírkevní organizace formující se do podob, jež známe dnes. V českých zemích se neziskový sektor začal rozvíjet hlavně po revolučním roce 1848. Základní půdou pro jeho vznik je svoboda sdružování, která u nás byla v letech 1948-1989 značně potlačena. Řada spolků a sdružení byla v tomto období zrušena. Po pádu režimu se ovšem neziskové organizace rychle vzpamatovaly, což dosvědčují jejich stále rostoucí počty uvedené v následujících kapitolách. Vznik neziskového sektoru je dále spojen s vytvářením občanské společnosti a snahou kompenzovat selhávání trhu a vlád. (Boukal, 2007, s. 7), (Novotný, 2004, s. 8)

#### **Neziskové organizace a jejich klasifikace**

Jasná definice neziskové organizace v právním řádu České republiky neexistuje. Jak už ale bylo naznačeno, nezisková organizace je taková organizace, jejímž prvotním cílem není tvorba zisku. Při klasifikaci a charakteristice jednotlivých neziskových organizací se využívá různých kritérií, z nichž nejčastějšími jsou kritérium zakladatele, globálního charakteru poslání, právně organizační normy a způsobu financování. Možnosti rozdělení neziskových organizací podle těchto kritérií jsou uvedena v následující tabulce 1. (Novotný, 2004, s. 19)

Kritérium globálního			
Kritérium zakladatele	Kritérium charakteru poslání	Kritérium právně organizační normy	Kritérium míry samofinancování
Veřejnoprávní organizace	Organizace veřejně prospěšné	Organizace financované zcela z veřejných rozpočtů	Organizace dárcovského typu
Soukromoprávní organizace	Organizace vzájemně prospěšné	Organizace financované zčásti z veřejných rozpočtů	Organizace komerčního typu
Veřejnoprávní instituce		Organizace financované převážně ze soukromých zdrojů	
		Organizace financované především z výsledků své činnosti	

Tabulka 1: Klasifikace neziskových organizací<sup>1</sup>

Na základě těchto kritérií pak rozlišujeme pět skupin neziskových organizací:

1. **Vzájemně prospěšné**, neziskové soukromoprávní organizace, s globálním posláním vzájemně prospěšné činnosti.
2. **Veřejně prospěšné**, neziskové soukromoprávní organizace, s globálním posláním veřejně prospěšné činnosti.
3. **Organizační složky a příspěvkové organizace státu a samosprávných územních celků**, tedy neziskové veřejnoprávní organizace s globálním posláním veřejná správa a veřejně prospěšná činnost.
4. **Ostatní veřejnoprávní organizace** neboli neziskové organizace s veřejně prospěšnou činností.
5. **Obchodní společnosti a jim podobné** představují výjimečný příklad neziskových organizací, jejichž globální poslání může být jak veřejně prospěšné, tak vzájemně prospěšné. (Novotný, 2004, s. 20)

<sup>1</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle Novotný 2004

Zvláštním příkladem jsou pak profesní komory, které jsou zájmovou samosprávou, která může mít rysy veřejně prospěšné činnosti. Konkrétním příkladem může být Lékařská komora či Česká advokátní komora. (Novotný, 2004, s. 20)

První dvě uvedené skupiny neziskových organizací lze také označit jako nestátní neziskové organizace (Dále jen NNO) a právě na ně a jejich podoby se bakalářská práce dále zaměří.

## **Nestátní neziskové organizace**

Srozumitelná charakteristika NNO je možná podle pěti znaků, které jsou těmto organizacím společné. Definovali je americký sociolog Lester M. Salamon a německý sociolog Helmut K. Anheier ve své studii z roku 1996. Těmito znaky či charakteristikami jsou:

1. **Institucionalizace** - představuje vnitřní strukturu organizace. Tedy stanovení jejích cílů, aktivit a dalších pravidel, jimiž se organizace při své činnosti řídí.
2. **Soukromá povaha** - to znamená, že nezisková organizace není součástí státního aparátu. Právě proto hovoříme o nestátních neziskových organizacích, které jsou strukturálně oddělené od nástrojů vlády. Což ovšem neznamená, že od vlády nemají žádnou podporu. Například v České republice existuje daňové zvýhodnění těchto organizací, čemuž bude věnována samostatná kapitola.
3. **Autonomnost a samospráva** - představují schopnost organizace řídit samostatně svou činnost a kontrolovat své aktivity.
4. **Nerozdělují zisk** – to znamená, že organizace možný zisk, který během určitého období nabydou, nerozdělují mezi své ředitele, vlastníky či členy. Tento zisk se využívá pro další rozvoj organizace a její činnost.
5. **Dobrovolnost** - členství v organizaci je dobrovolné a není stanoveno či vynuceno žádnými zákony. (Salamon, 1996, s. 2)

NNO vznikají za účelem dosažení konkrétního cíle, který si stanoví při svém vzniku. Jedná se nejčastěji o oblasti vzdělání, sociální péče, kultury a mnoha dalších. V České republice představují základní formy NNO občanská sdružení, obecně prospěšné společnosti a nadace a nadační fondy. (Boukal, 2013, s. 16)

Od 1. ledna 2014 je v platnosti nový Občanský zákoník a spolu s ním i nové podoby výše zmíněných forem NNO. Práce se tudíž dále zaměří na změny, které nový Občanský zákoník přináší a představí další formu NNO - církve a náboženské společnosti.

### **Občanské sdružení/ zapsaný spolek**

Občanské sdružení představuje sdružení právnických a fyzických osob, které se sdružují za účelem realizace společného zájmu. Tím může být cokoliv, co není zákonem zakázáno. Občanská sdružení řadíme mezi neziskové soukromoprávní organizace vzájemně prospěšné. V České republice byla nejrozšířenější podobou NNO do roku 2013 a v tabulce 2 můžeme vidět růst jejich počtu do tohoto roku. (Boukal, 2013, s. 17)

<b>Počet občanských sdružení</b>	
<b>Rok</b>	<b>registrovaných u Ministerstva vnitra</b>
<b>1990</b>	3 879
<b>1995</b>	26 814
<b>2000</b>	42 302
<b>2005</b>	54 963
<b>2010</b>	72 111
<b>2013</b>	84 400

Tabulka 2: Vývoj počtu občanských sdružení<sup>2</sup>

Od 1. ledna 2014 vstoupil v platnost nový Občanský zákoník. V jeho pojetí občanská sdružení přestala existovat a místo nich byl definován nový pojem „spolek“. Spolky jsou ve své podstatě to samé jako občanská sdružení, a to samosprávné a dobrovolné svazky alespoň tří členů, kteří jsou vedeni společným zájmem, který je důvodem jejich spolčení. Hlavní změna se týká názvu, kde nesmí chybět slovo „spolek“ či dvojice slov „zapsaný spolek“, popřípadě zkratka těchto dvou slov. (Zákon č. 89/2014 Sb.)

Členství ve spolku je i nadále dobrovolné, stejně jako tomu bylo u občanských sdružení. Pro využití možného zisku spolku platí již výše zmiňovaná charakteristika nerozdělování zisku, ale jeho využití pro rozvoj spolku a jeho činnosti. (Zákon č. 89/2014 Sb.)

<sup>2</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle Statistika počtu nestátních neziskových organizací v letech 1990-2013



Zakládacím dokumentem spolku zůstávají stanovy, které musejí obsahovat několik povinných informací. Zakladatelé musí minimálně uvést název a sídlo spolku, účel jeho vzniku, práva a povinnosti jeho členů a nakonec musí určit statutární orgán spolku. Ačkoliv je členství dobrovolné, spolek si ve stanovách může určit jeho různé podoby a podmínky jeho vzniku. Může být také spojeno s členskými příspěvky, které musí být definovány ve stanovách. Spolek pak následně vzniká dnem zápisu do veřejného rejstříku na základě návrhu na zápis, jež podávají zakladatelé či pověřená osoba. Způsob založení spolku je odlišný od založení občanských sdružení. Ta doposud vznikala registrací u Ministerstva vnitra, protože žádný veřejný rejstřík občanských sdružení neexistoval. (Zákon č. 89/2014 Sb.)

Stávající občanská sdružení se stávají spolky automaticky. Do již zmiňovaného veřejného rejstříku jsou zapsána Ministerstvem vnitra a rejstříky jsou pak dále vedeny rejstříkovými soudy. Samotné občanské sdružení se pak musí postarat o dvě důležité změny. První je výše uvedená změna názvu, kterou musí provést do 1. ledna 2016. Výjimku tvoří občanská sdružení, pro něž je jejich název příznačný a užívají ho dlouhodobě. Jako konkrétní příklad je možné uvést tělovýchovný spolek Sokol, který si může svůj název ponechat bez úpravy. Druhou důležitou změnou je přizpůsobení stanov novému zákonu, které musí být provedeno do 1. ledna 2017. U většiny občanských sdružení to znamená spíše překontrolování již existujících stanov a jejich případnou úpravu či doplnění, tak aby obsahovaly všechny potřebné náležitosti. Správné přizpůsobení se nové právní formě má zásadní vliv na fundraising, neboť je podmínkou pro dosažení dotací a další spolupráce s podporovateli. (Jak se z občanského sdružení stane spolek, 2013), (Boukal, 2013, s 18)

### **Obecně prospěšná společnost/obecně prospěšný ústav**

Další formou NNO jsou obecně prospěšné společnosti. Řadí se mezi neziskové soukromoprávní organizace veřejně prospěšné. Jedná se o právnické osoby, které poskytují obecně prospěšné služby všem, a to za stejných podmínek. Nejčastěji působí v oblasti školství, kultury, zdravotnictví a sociální péče. Jejich vznik je spojen s rokem 1995, kdy došlo k jejich legislativnímu zakotvení v České republice. I obecně prospěšných organizací se dotýká nový Občanský zákoník, který tento pojem, stejně jako občanská sdružení ruší a nahrazuje je pojmem „ústav“. Přestal zároveň platit zákon č. 248/1995 Sb. o obecně

prospěšných společnostech. Stávající obecně prospěšné společnosti ovšem nemusí provádět žádnou transformaci a mohou nadále fungovat podle zmiňovaného zrušeného zákona. Nesmí se ovšem zakládat nové. (Zákon č. 248/1995 Sb.), (Boukal, 2013, s. 18)

Rejstříky obecně prospěšných společností jsou vedeny příslušnými krajskými soudy podle sídla společnosti. Tabulka 3 zachycuje vývoj obecně prospěšných společností a ukazuje, že se nejedná o tak rozšířenou formu NNO, jakou byla občanská sdružení. Příčinou tohoto jevu může být rozsah činností, které jsou u obecně prospěšných společností charakterizovány jako obecně prospěšné služby. Občanská sdružení naopak mohou být založena v rámci jakéhokoliv společného zájmu, který není v rozporu se zákonem, což jim poskytuje širší pole působnosti. (Boukal, 2013, s. 17, 18)

<b>Počet obecně prospěšných společností registrovaných u krajských úřadů</b>	
<b>Rok</b>	
<b>1996</b>	1
<b>2000</b>	557
<b>2005</b>	1 158
<b>2010</b>	2 126
<b>2013</b>	2 183

Tabulka 3: Vývoj počtu obecně prospěšných společností<sup>3</sup>

Nově vzniklý pojem „ústav“ nadále označuje organizaci poskytující obecně prospěšné služby všem za stejných, předem stanovených podmínek. Hlavním rozdílem je jejich volnější úprava, která jim dovoluje například zakládat obchodní společnosti. Zakládacím dokumentem je, stejně jako tomu bylo u obecně prospěšných společností, zakládací listina. Ta musí obsahovat název ústavu, v němž je zakomponováno slovo ústav, jeho sídlo a účel jeho vzniku. Dále musí mimo jiné obsahovat vymezení předmětu jeho činnosti, počet členů správní rady spolu se jmény a trvalým pobytem jejich prvních členů a podrobnosti o vnitřní organizaci ústavu. Ústav vzniká zápisem do veřejného rejstříku rejstříkovým neboli příslušným krajským soudem. V tomto případě se jedná o veřejný rejstřík ústavů. (Zákon č. 89/2014)

V souvislosti s fundraisingem je třeba uvést, že obecně prospěšné společnosti i nově vznikající ústavy mají zákonem stanovenou určitou vnitřní strukturu. Naproti tomu

<sup>3</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle Statistika počtu nestátních neziskových organizací v letech 1990-2013

vnitřní struktura občanských sdružení zcela závisí na stanovách. Nejdůležitějším statutárním orgánem je zde ředitel zodpovídající se správní radě. Tyto dva orgány mají také největší zodpovědnost a pravomoci týkající se právě fundraisingu. (Boukal, 2013, s. 19)

### **Nadace a nadační fond**

Stejně jako obecně prospěšné společnosti i nadace a nadační fondy jsou neziskové soukromoprávní organizace veřejně prospěšné. Můžeme je definovat jako účelová sdružení majetku založená pro dosahování obecně prospěšných cílů. Obecně prospěšnými cíli je myšlen rozvoj duchovních hodnot, ochrana lidských práv, ochrana kulturního dědictví, památek a tradic, rozvoj vědy, vzdělání, sportu atd. (Boukal, 2013, s. 129), (Zákon 227/1997 Sb.)

Nadace a nadační fondy jsou registrovány příslušným krajským soudem podle jejich sídla. V tabulce 4 je u nadací vidět značný rozdíl mezi jejich počtem v roce 1997 a v roce 1998. Tento propad je důsledkem zákona 227/1997 Sb. o nadacích a nadačních fondech, který vešel v platnost 1. ledna 1998. Tento zákon jasně vymezil podstatu nadací a pravidla jejich fungování, což vedlo k zániku takzvaných pseudonadací, které vznikaly jen za účelem získání finančních prostředků, nikoliv pro obecně prospěšné cíle. (Boukal, 2013, s. 133)

<b>Rok</b>	<b>Počet nadací</b>	<b>Počet nadačních fondů</b>
<b>1997</b>	5238	
<b>1998</b>	55	71
<b>1999</b>	272	695
<b>2000</b>	282	735
<b>2005</b>	368	925
<b>2010</b>	449	1205
<b>2012</b>	460	1278
<b>2013</b>	500	1323

Tabulka 4: Vývoj počtu nadací a nadačních fondů<sup>4</sup>

Nadace a nadační fondy potkal obdobný osud jako občanská sdružení a obecně prospěšné společnosti. Občanský zákoník svou platností zrušil zákon z roku 1998.

<sup>4</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle Statistika počtu nestátních neziskových organizací v letech 1990-2013

Nadacím a nadačním fondům zůstává jejich název, jen se na ně bude pohlížet, jako kdyby vznikly podle nového Občanského zákoníku, který je souhrnně nazývá fundace. Této skutečnosti musejí přizpůsobit svůj zakládací dokument a vnitřní organizaci, tak aby vše bylo v souladu s novým zákonem. (Boukal, 2013, s. 135)

Zakládacím dokumentem nadace či nadačního fondu zůstává nadační listina. Ta musí obsahovat název a sídlo nadace či nadačního fondu, jméno zakladatele a jeho bydliště. Dále zde musí být jasně vymezený účel, pro který se nadace či nadační fond zakládá, počet členů správní a dozorčí rady spolu se základními údaji o nich a v neposlední řadě informace o způsobu jednání těchto orgánů a jména správců vkladů. Důležitou součástí zakládací listiny jsou i informace o výši vkladu každého zakladatele a o výši nadačního jmění. (Zákon č. 89/2014 Sb.)

Podmínky pro poskytování nadačních příspěvků musí být součástí zakládací listiny. Případně je definován okruh osob, jimž mohou být příspěvky poskytnuty a okruh činností, které může nadace v rámci svého účelu vykonávat. Zatímco u předchozích dvou typů nestátních neziskových organizací nebyl povinností minimální vklad při jejich zakládání, u nadace je povinnost minimální výše nadačního jmění 500 000 Kč. U nadačního fondu minimální výše není stanovena, ale vklad musí být složen. Nadace a nadační fond vznikají zápisem do veřejného rejstříku. (Zákon č. 89/2014 Sb.)

Jak už bylo řečeno, jedná se o účelové sdružení majetku. Ten se přerozděluje mezi další NNO, které přímo poskytují služby v již zmiňovaných oblastech obecně prospěšných cílů. Nadace a nadační fondy jsou tedy důležitým cílem fundraisingu NNO. Můžeme je definovat také jako soukromoprávní subjekty zakládané za účelem finanční podpory projektů NNO. (Boukal, 2013, s. 129)

### **Registrované církve a náboženské společnosti**

Registrované církve a náboženské společnosti jsou novým Občanským zákoníkem nedotčené a jejich úprava se nadále řídí zákonem 3/2002 Sb. o církvích a náboženských společnostech. Církev či náboženská společnost představují dobrovolné společenství fyzických osob, které má vlastní strukturu, orgány, vnitřní předpisy, náboženské obřady a další projevy víry. Účelem jejich vzniku je vyznávání určité náboženské víry a to veřejně nebo soukromě. S vyznáváním víry jsou spojená shromáždění, bohoslužby, vyučování, duchovní služby, ale i obecně prospěšné činnosti. (Zákon 3/2002 Sb.)

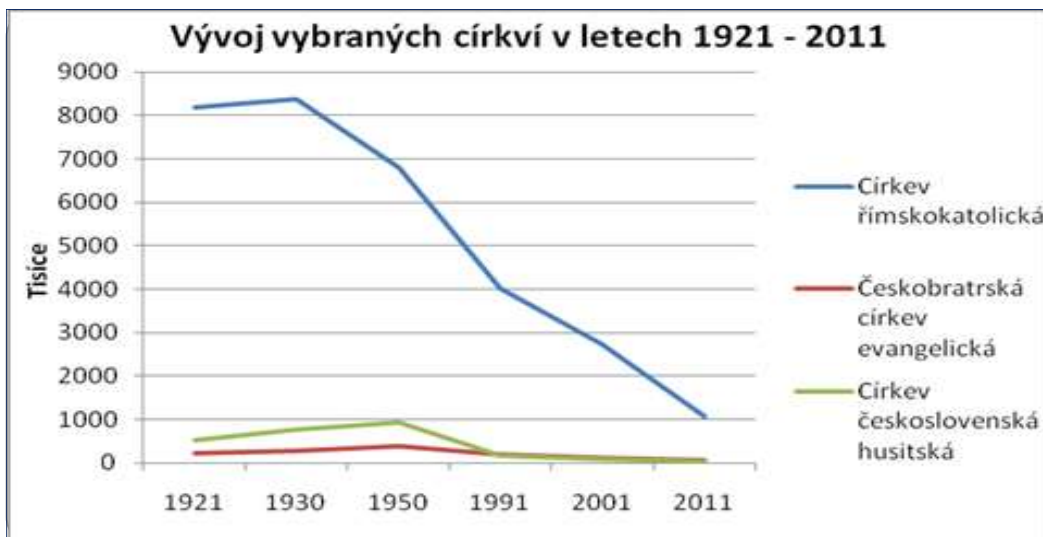
Návrh na registraci církve a náboženské společnosti podávají nejméně tři fyzické osoby, které jsou starší osmnácti let, jsou občany České republiky či mají trvalý pobyt na jejím území. Návrh musí obsahovat charakteristiku církve a náboženské společnosti spolu s jejím učením a posláním. Dále musí být předložen zápis o založení církve a náboženské společnosti na území České republiky a originály podpisů nejméně 300 zletilých občanů České republiky nebo cizinců s trvalým pobytem na jejím území, kteří se hlásí k této církvi a náboženské společnosti. (Zákon 3/2002 Sb.)

Součástí návrhu je i základní dokument, který musí obsahovat např.:

- název církve/náboženské společnosti
- poslání církve/náboženské společnosti
- základní články víry
- sídlo církve/náboženské společnosti na území České republiky
- označení statutárního orgánu církve a náboženské společnosti spolu s jeho povinnostmi, pravomocemi a osobními údaji jeho členů
- organizační strukturu církve a náboženské společnosti
- způsob ustanovení a odvolání duchovních
- zásady hospodaření církve/náboženské společnosti

Návrh se podává Ministerstvu kultury, které vede registr církví a náboženských společností, které přezkoumá uvedené informace a rozhodne o registraci církve a náboženské společnosti. (Zákon 3/2002 Sb.)

V České republice je největší církví Římskokatolická církev, která si ve 20. století držela dominantní postavení vůči ostatním. Jako další velké církve na našem území můžeme uvést Církev československou husitskou a Církev československou evangelickou, viz následující graf. Ten prezentuje trend poklesu věřících v České republice, zaznamenaný i posledním Sčítáním lidu, domů a bytů v roce 2011. To může souviset s tím, že se většina obyvatel České republiky deklaruje jako bez vyznání, čímž je Česká republika zcela specifická ve srovnání s jinými evropskými zeměmi. (Svoboda, 2007)



Graf 1: Vývoj vybraných církví v letech 1921 - 2011<sup>5</sup>

### Zákon o majetkové vyrovnání s církvemi a náboženskými společnostmi

K církvím a náboženským společnostem se od roku 2013 vztahuje ještě zákon č. 428/2012 Sb. o majetkovém vyrovnání s církevními a náboženskými společnostmi a o změně některých dalších zákonů. Tento zákon má zmírnit majetkové křivdy, které způsobil komunistický režim v letech 1948 – 1989. Účelem zákona je navrátit církvím a náboženským společnostem zabavený majetek a podpořit tak jejich svobodné a nezávislé postavení, které nezbytným prvkem demokracie České republiky. (Zákon č. 428/2012 Sb.)

Církvím budou vráceny majetková práva, zemědělské pozemky, obytné budovy, věci a další. V případě, že majetek církvím nelze vrátit, tak církve, které se státem uzavřou smlouvu o vypořádání podle tohoto zákona, mají nárok na paušální finanční náhradu, která je u každé církve jiná. Náhrady pro nejrozšířenější církve České republiky jsou stanoveny následujícím způsobem:

- Církev římskokatolická – 47 200 000 000 Kč
- Českobratrská církev evangelická – 2 266 593 186 Kč
- Církev československá husitská – 3 085 312 000 Kč

Celkem stát v paušálních finančních náhradách vrátí církvím přibližně 59 miliard Kč. (Zákon č. 428/2012 Sb.)

<sup>5</sup> Sčítání lidu, domů a bytů. Český statistický úřad [online]. 2011 [cit. 2014-10-18]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/produkty.nsf/podskupina?openform&:2014-17>

## 3.2 Fundraising

Předchozí kapitoly představují základní typy NNO. Aby tyto organizace mohly splnit své cíle a poslání, potřebují vhodnou strategii získávání prostředků. O tu se stará právě fundraising. Tímto pojmem se rozumí získávání nejen finančních prostředků na obecně prospěšnou činnost organizací nebo jednotlivců. Jedná se o systematickou činnost nezbytnou pro zajištění chodu neziskové organizace, neboť každá organizace potřebuje k přežití peníze. Fundraising napomáhá rozvoji a rozšíření organizací, které v dnešní době musí neustále zlepšovat svou činnost a inovovat. Vytváří udržitelnou a finančně silnou organizaci, která využívá vícezdrojové financování, jímž omezuje svou závislost pouze na jednom zdroji a předchází tak možné krizi. Fundraising se také opírá o budování vztahů a podpory z řad příznivců organizace. Další jeho důležitou součástí je plánování, kdy osoba, která se mu věnuje, musí dobře rozhodnout z jakých zdrojů se NNO pokusí v daném roce čerpat a jakou metodu k tomu použije. Následující kapitola představí osobu fundraisera spolu se stručnou historií fundraisingu a jeho postavení ve vybraných zemích. (Burda, 2007)

### Fundraiser

Fundraiser je osoba věnující se fundraisingu na profesionální úrovni. Některé NNO si fundraisera vybírají z vlastních řad, tedy interního fundraisera, kterých je v České republice nejvíce. Jiné zase volí externího specialistu. U malých NNO funkci fundraisera mnohdy zastávají buď všichni její zaměstnanci, nebo je součástí některé z vedoucích pozic. (Boukal, 2013, s. 37)

Důležité je, aby člověk, který tuto funkci zastává, měl následující dovednosti a charakteristiky:

- **Zápal pro věc** - nezbytnost pro přesvědčení příznivců, že si právě konkrétní projekt zaslouhuje jejich podporu
- **Schopnost požádat** - pokud člověk nepožádá, nic nedostane
- **Přesvědčivost** - fundraiser musí přesvědčit potenciální příznivce, že ze všech možností je zrovna jeho konkrétní projekt smysluplnou investicí
- **Sebedůvěra** - ta musí být zachována i v případě odmítnutí
- **Vytrvalost** - nezbytná pro překonání mnoha překážek, které se vyskytnou
- **Pravdomluvnost**

- **Sociální jednání** - zásady slušného chování, které jsou nezbytné při jednání s lidmi
- **Organizační dovednosti**
- **Nápady a tvořivost** – konkurence je v oblasti NNO stále vyšší a fundraiser musí neustále inovovat a zlepšovat metody a formy, kterými prezentuje NNO, kterou zastupuje
- **Pohotovost** – schopnost využít co nejvíce příležitostí, jež se ve fundraisingu naskytnou

V České republice sdružují profesionální fundraisery dvě instituce. První se zaměřuje hlavně na individuální fundraising a jedná se o koalici Za snadné dárcovství. Druhou je Klub profesionálních fundraiserů, který se snaží o sdílení zkušeností mezi fundraisery a poskytování prostoru pro jejich osobní růst. Obě tyto instituce se snaží posílit pozici fundraiserů, neboť nejčastějšími problémy, se kterými se v Čechách potýkají, jsou nedostatečné know-how, nedostatek schopných fundraiserů, od kterých by se mohli učit a nedostatek času, který je pro fundraising nezbytností. (Mihálik, 2012, s. 34)

Každý fundraiser musí dobře znát zdroje, odkud může čerpat finanční a další prostředky. Tyto zdroje budou představeny v samostatné kapitole.

## **Stručná historie fundraisingu**

Samotný pojem „fundraising“ je poměrně mladým pojmem, který byl poprvé použit v USA koncem 40. let a to v souvislosti se systematizací fundraisingových aktivit charitativních organizací. Právě v USA proběhlo zásadní formování a vývoj fundraisingu. Ten vnesl řád do činností NNO a způsobu, jímž shromažďovaly prostředky k realizaci svých cílů. Významný byl rok 1956, kdy vyšla první dvě čísla časopisu Fund Raising Bulletins, kde byly poprvé uvedeny NNO oprávněné shromažďovat prostředky na celostátní úrovni. V tom samém roce byly také vydány první celostátně platné pokyny pro fundraising a byl ustanoven zvláštní výbor pro sledování jejich dodržování. Fundraising tak začal dostávat první ucelenější podobu. (Boukal, 2013, s. 32)

Rok 1958 přinesl první registr nestátních neziskových organizací, kam byl zapsán např. Americký červený kříž. Registr rozděloval organizace podle charakteristiky jejich poslání a bylo jim dovoleno realizovat celostátní kampaně v konkrétních obdobích roku. Tím začaly organizace navazovat první vztahy se svými podporovateli, kteří se dozvídali,



jak organizace nakládá s jejich prostředky, a budovali si k ní důvěru. Zvláště 70. léta pak proběhla ve znamení prudkého nárůstu prostředků poskytnutých nestátním neziskovým organizací. V roce 1971 byly zaměstnancům v USA umožněny srážky ze mzdy pro dobročinné účely. Objem poskytnutých financí vzrostl z 12 900 000 dolarů v roce 1964 na 82 800 000 dolarů v roce 1979. Postupně byla stále jasněji definována pravidla fundraisingu a vymezovány jeho metody, tak jak je známe dnes. Mimo USA je fundraising používán velmi krátkou dobu a v evropských zemích je jeho přijetí a chápání úzce spojeno s historií dané země a jejím vývojem. (Boukal, 2013, s. 32)

### Postavení fundraisingu v České republice a vybraných zemích

Fundraising a jeho metody se stát od státu liší, neboť v každém státu je rozdílná jak ochota, tak způsoby poskytování darů a dalších příspěvků. Ochotu obyvatel jednotlivých států poskytovat peníze, čas a pomáhat cizincům, sleduje americká organizace Charities Aid Foundation, která pro tento účel od roku 2010 vydává studie World giving Index. Top 10 zemí za rok 2013, které pomáhaly nejochotněji, je uvedeno v tabulce 7. Česká republika v tomto roce zaujala pozici na 103. místě ze 135. Propadla se tak z 81. místa, kde byla v roce 2010 spolu s Polskem. (Charities Aid Foundation 2013)

Země	Angažovanost		Poskytnutí času (Dobrovolnictví) (%)	Pomoc cizinci (%)
	obyvatel v poskytování příspěvků (%)	Poskytnutí peněz (%)		
<b>USA</b>	61	62	45	77
<b>Kanada</b>	58	68	42	64
<b>Barma</b>	58	85	43	46
<b>Nový Zéland</b>	58	67	40	67
<b>Irsko</b>	57	70	37	64
<b>Velká Británie</b>	57	76	29	65
<b>Austrálie</b>	55	67	34	64
<b>Nizozemsko</b>	54	69	37	57
<b>Katar</b>	51	60	19	73

<b>Srí Lanka</b>	48	45	46	54
<b>78. Maďarsko</b>	28	21	10	52
<b>103. Česká republika</b>	23	22	14	34

Tabulka 5: Angažovanost obyvatel jednotlivých zemí v poskytování příspěvků<sup>6</sup>

## Česká republika

Fundraising vždy musí být v souladu se zákony dané země. V České republice existují tři důležité zákony, které ho zásadně ovlivňují. Prvním je zákon o veřejných sbírkách, který stanovuje podmínky jejich pořádání. Druhým je zákon o ochraně údajů, který upravuje pravidla jejich shromažďování a zpracování. Posledním je pak zákon o daních z příjmů v podobě daňového zvýhodnění, které bude probráno v samostatné kapitole. (Mihálik, 2012, s. 29)

Metody fundraisingu jsou v České republice stále dost konzervativní. Nejvyužívanějším způsobem získávání prostředků jsou veřejné sbírky, které se osvědčují hlavně v případě krizových situací. Více jak polovina obyvatel, v rámci veřejné sbírky, upřednostňuje zaslání darovací DMS před jiným způsobem přispívání. Po veřejných sbírkách jsou další oblíbenou metodou různé dražby a jiné akce, které neziskovým organizacím mnohdy vynesou až statisícové částky. Větší a rozvinutější organizace, které již vstoupili do obecného povědomí, upřednostňují metodu přímého oslovování. Obecně se v České republice stává čím dál víc oblíbenějším internet a s ním spojené možnosti oslovování příznivců a získávání prostředků. Fundraising v České republice se stále vyvíjí a inovuje. (Mihálik, 2012, s. 32)

## USA

V USA stojí fundraising hlavně na podpoře soukromoprávních subjektů, které představují až 90 % celkových zdrojů organizací. NNO se tak snaží o fundraising na co nejprofesionálnější úrovni, protože veřejné rozpočty se na jejich podpoře podílejí opravdu jen okrajově. Obecně se dá fundraising v USA popsat jako individuální, což úzce souvisí s historií země, která byla a je cílem mnoha přistěhovalců, kteří musí umět jednat samostatně, aby něčeho dosáhli. Vedle soukromoprávních subjektů jsou častým cílem

<sup>6</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle CHARITIES AID FOUNDATION

fundraisingu sítě nadací. Jako příklad můžeme uvést jednu z největších amerických nadací: Bill and Melinda Gates Foundation. (Boukal, 2013, s. 199)

Pro stanovení určitých pravidel fundraisingu v USA vznikla Americká asociace fundraisingu. Ta vypracovala etický kodex přístupu k individuálním dárcům, který musí její členové dodržovat. Individuální dárci berou členství NNO v této asociaci jako potvrzení její serióznosti a takové organizace mají logicky dárců více. Stejně tak NNO, které sdílejí informace o svých činnostech na internetu, jsou více podporované, neboť stejně jako v České republice i v USA se dárci 21. století přesouvají právě na internet. (Boukal, 2013, s. 200)

### **Maďarsko**

Maďarsko se v rámci zmiňovaného World giving indexu v roce 2013 umístilo nad Českou republikou, a to na 78. místě. Z údajů v tabulce 5 ale můžeme vidět, že procentuálně se nejedná o velký rozdíl. I v Maďarsku jsou fundraising a jeho dárci ovlivněni zákony a dalšími omezeními. Nevládní organizace založené za účelem veřejné prospěšnosti smějí přijímat dary všeho druhu, které vždy zveřejní ve výroční zprávě. Daňové zvýhodnění v Maďarsku ale téměř neexistuje. Dárci si sice mohou snížit základ daně až o 20 %, ale po administrativní stránce je to tak obtížné, že to ve většině případů raději nevyužijí. Od roku 1996 vešel v platnost zákon, který daňovým poplatníkům strhává 1 % platu na dobročinnou činnost, kterou si sami vyberou. Od té doby neziskové organizace na tento příspěvek spoléhají a dožadují se další stimulace výběru od daňových poplatníků. Školy například usilují o 1 % příspěvku z daní rodičů žáků. (Mihálik, 2012, s. 37)

Nejjednodušším způsobem dárcovství je v Maďarsku dárcovská DMS. Možnost trvalého inkasa na účet neziskové organizace je kvůli neexistenci standardizovaného systému velmi komplikovaná. Navíc v Maďarsku existují pouze dvě banky, které nabízí online platební systém pro fundraising. Všeobecně platí, že maďarským nevládním organizacím chybí pro fundraising znalosti a podmínky. (Mihálik, 2012, s 38)

### **Velká Británie**

Fundraising ve Velké Británii a jeho přístupy se dost podobají americké variantě. Nad to vycházejí z pěti základních principů, které vyhlásila Evropská asociace fundraisingu. Zmiňovanými principy jsou čest, respekt, integrita, empatie a

transparentnost, které jsou dodržovány i v případě fundraisingu v České republice. Co se týče právních forem NNO, tak ty jsou rozděleny podle použití fundraisingových metod a existuje jich tedy více. Nejčastější jsou tzv. společenství, volná sdružení a společnosti s ručením omezeným. Společenství většinou spravují cizí majetek, který jim byl dobrovolně svěřen. Volná sdružení neboli spolky jsou, stejně jako v České republice, založeny osobami spojenými společným zájmem. (Boukal, 2013, s. 201)

Ve Velké Británii mohou být za veřejně prospěšným účelem zakládány také společnosti s ručením omezeným. Ty se chovají jako podnikatelé s tím rozdílem, že je jejich zisk určen na prospěšnou činnost a mají možnost půjček prostřednictvím tzv. Charity Bank. Charity Bank je zvláštní banka, která se soustředí na financování charitativních a komunitních NNO a sociálních firem. Výše poskytovaných úvěrů je v rozmezí od 50 000 do 1 000 000 liber a na jeho splacení mají NNO 5-25 let. Dalšími zdroji pak mohou být jako v České republice např. nadace nebo individuální dárci. (Boukal, 2013, s. 202)

### 3.3 Zdroje financování NNO

Jak už bylo řečeno v předchozích kapitolách, každý fundraiser musí znát možnosti financování NNO v dané zemi. V České republice jsou tyto zdroje hlavním rozdílem, který NNO odlišuje od státní správy a podnikatelské sféry. Při tvorbě své finanční strategie se NNO nejčastěji obracejí na subjekty, které většinou nejsou příjemci jejich služeb, ale chtějí se určitým způsobem podílet na její činnosti. Proto je důležité, aby každá NNO jasně stanovila své cíle a poslání, neboť právě ty jsou tím hlavním, proč se dané subjekty rozhodují pro její finanční podporu. (Novotný 2004, s. 96)

Zdroje, z kterých může NNO čerpat, jsou různé a lze je také rozlišovat podle různých kritérií. Zpravidla je rozlišujeme na přímé, kam patří veřejné rozpočty, vlastní činnost, členské příspěvky, individuální dárci, nadace a podniky. Nepřímou formou financování je pak daňové zvýhodnění. Další možností jejich rozlišení je rozlišení na zdroje veřejné, soukromé a vlastní. Třetí variantou je pak jednodušší rozdělení na zdroje vlastní a cizí jak je tomu v tabulce 6. (Boukal, 2007, s. 37)

<b>Zdroje financování neziskových organizací</b>	
<b>Vlastní zdroje</b>	<b>Cizí zdroje</b>
Příjmy z vlastní činnosti organizace	Státní rozpočet
Příspěvky členů	Územní rozpočet
	Sdílený marketing
	Dary fyzických osob
	Sponzorování
	Nadační investiční fond
	Nadační zdroje zahraniční a vnitrostátní
	Veřejné sbírky
	Příjmy z loterií a her

Tabulka 6: Zdroje financování neziskových organizací<sup>7</sup>

#### Podpora ze státního rozpočtu

Státní rozpočet spolu s územním rozpočtem spadají pod tzv. veřejné zdroje. Čerpání z nich upravuje dotační politika, která je legislativně ukotvena několika zákony a zásadami. V případě územních rozpočtů se jedná o zákon č. 250/2000 Sb. o rozpočtových

<sup>7</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle Boukal, 2007

pravidlech územních rozpočtů. Těmi se rozumí rozpočet krajský, obecní a rozpočet hlavního města Prahy. V případě státního rozpočtu se jedná o zákon č. 218/2000Sb. o rozpočtových pravidlech. Je důležité poznamenat, že ačkoliv jsou NNO soukromé povahy, nejsou odděleny od státních dotací, ale často jsou jejich příjemci. (Financování neziskových organizací, 2014)

Podle zákona o rozpočtových pravidlech mohou dotace získat občanská sdružení, obecně prospěšné organizace, církevní právnické osoby či další právnické osoby, jejichž hlavní činností je poskytování služeb. Zejména se jedná o služby v oblasti zdravotnictví, kultury, vzdělávání, sociální péče či poskytování sociálně právní ochrany dětí. Dotace ze státního rozpočtu může poskytnout ústřední orgán státní správy, úřad práce, Akademie věd, grantová agentura nebo jiná organizační složka státu, která je určena zvláštním zákonem. Důležité je, že na dotaci nemá NNO právní nárok. Znamená to, že o dotacích na konkrétní projekty rozhoduje konkrétní poskytovatel a to na základě žádosti, kterou od organizace přijme. Ten také stanoví jasné podmínky pro využití dotace a povinnosti, které s jejím přijetím příjemci vznikají. (Financování neziskových organizací, 2014)

Poskytování dotací ze státního rozpočtu podrobněji upravují „Zásady vlády pro poskytování dotací ze státního rozpočtu České republiky nestátním neziskovým organizacím ústředními orgány státní správy“. Ty jsou závazným předpisem, který neziskovým organizacím doposud umožňoval dosáhnout zpravidla jen na jednoleté financování. V srpnu roku 2014 vláda ovšem schválila změnu těchto zásad, která sebou nově přináší možnost dlouhodobé smlouvy o spolupráci mezi ministerstvem a NNO. Tímto krokem by se měl vyřešit zejména problém dlouhé prodlevy mezi uznáním nároku na dotaci a jejím reálným připsáním na účet organizace. Ty totiž dotace mnohdy získávaly až v březnu či dubnu a musely si tak brát půjčky, omezovat své služby či propouštět zaměstnance, aby toto čekání finančně přečkaly. (Vláda schválila změnu zásad financování neziskových organizací, 2014)

V oblasti nestátních neziskových organizací hraje významnou roli také Rada vlády pro NNO. Ta je stálým poradním, iniciativním a koordinačním orgánem vlády České republiky. Přibližně do poloviny roku jsou této radě předkládány oblasti činností neziskových organizací, které chtějí jednotlivá ministerstva podpořit. Rada vlády tyto oblasti sjednotí a vytvoří tzv. hlavní oblasti státní dotační politiky, které dá schválit vládě. Následně jsou konkrétní oblasti zveřejněny spolu s informacemi o poskytování státních

dotací pro příslušný rok. Oblasti podporované v roce 2015 můžeme vidět v tabulce 7. (Financování neziskových organizací, 2012)

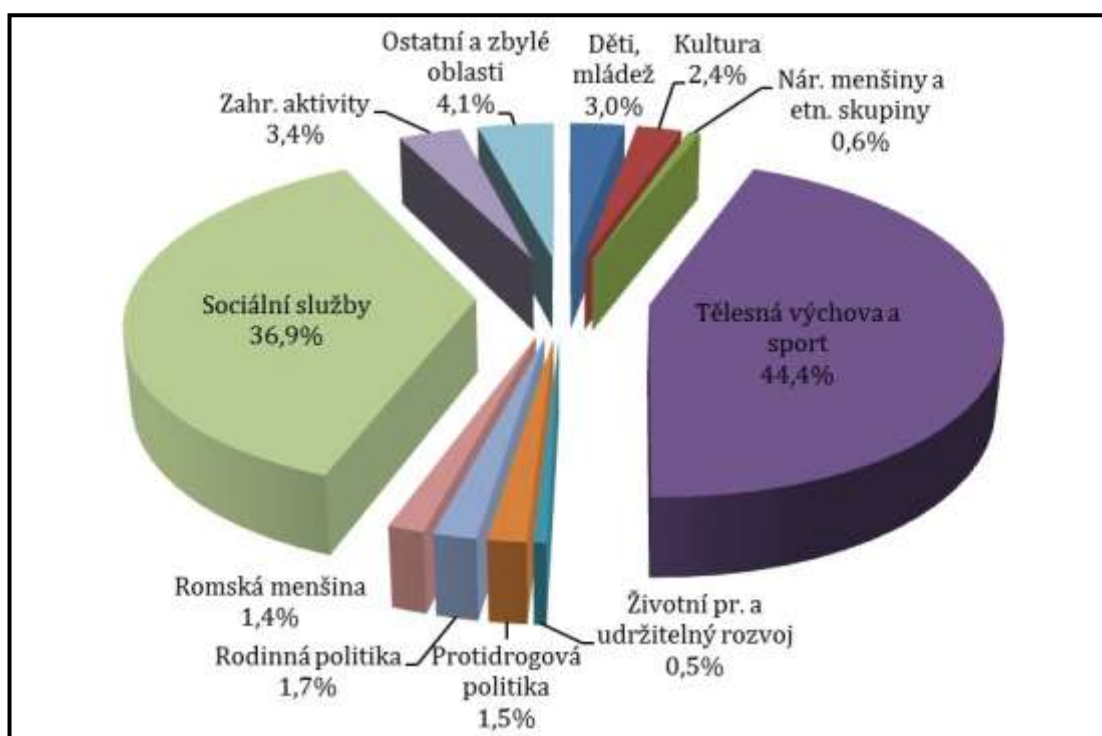
<b>Rok 2015</b>
<b>Tělesná výchova</b>
<b>Kultura</b>
<b>Životní prostředí a udržitelný rozvoj</b>
<b>Sociální služby</b>
<b>Zahraniční aktivity</b>
<b>Národnostní menšiny a etnické skupiny</b>
<b>Romská menšina</b>
<b>Péče o zdraví a zdravotní prevence</b>
<b>Rizikové chování</b>
<b>Boj s korupcí</b>
<b>Protidrogová politika</b>
<b>Ochrana spotřebitele a nájemních vztahů</b>
<b>Vzdělávání a lidské zdroje</b>
<b>Děti a mládež</b>
<b>Rodinná politika</b>
<b>Rovné příležitosti žen a mužů</b>
<b>Ostatní</b>

Tabulka 7: Oblasti státní dotační politiky pro rok 2015<sup>8</sup>

Jaké množství financí je poskytnuto ze zmiňovaných rozpočtů na podporu NNO, každoročně publikuje vláda v rozboru financování NNO z veřejných rozpočtů. Tento rozbor je vytvořen Centrem pro výzkum neziskového sektoru, který existuje při Masarykově univerzitě. (Hyánek, 2005, s. 9)

<sup>8</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle Financování neziskových organizací, 2012

Nejnovějším rozbohem dostupným na oficiálních stránkách vlády je rozbor z roku 2012. V tomto roce bylo NNO poskytnuto 11 770,5 mil. Kč. Z toho státní rozpočet poskytl 6 680,2 mil. Kč, tedy polovinu. Graf 1 prezentuje oblasti dotační politiky v roce 2012 a je zřejmé, že nejvíce dotací bylo poskytnuto na oblast tělovýchovy, zatímco na oblast zabývající se národními menšinami a etnickými skupinami bylo poskytnuto financí nejméně. (Rozbor financování nestátních neziskových organizací z veřejných rozpočtů, 2012)



Graf 2: Rozdělení dotací podle hlavních oblastí dotační politiky<sup>9</sup>

## Daňová zvýhodnění

Daňová zvýhodnění jsou v České republice legislativně zakotvena v zákonu č. 586/1992 Sb. o dani z příjmů, ve znění pozdějších předpisů. Nezisková organizace je definována jako daňový poplatník, který není založen nebo zřízen za účelem podnikání. Daňovým zvýhodněním je respektováno jejich specifické společenské postavení, význam a plnění veřejně prospěšných činností. Určité daňové zvýhodnění neziskových organizací upravují též zákony o dani dědické, darovací a z převodu nemovitostí. Dále pak zákony o

<sup>9</sup> Rozbor financování nestátních neziskových organizací. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/ppov/rnno/dokumenty/rozbor-financovani-destatnich-neziskovych-organizaci-115248/>



místních poplatcích, soudních poplatcích a poplatcích správních, které neziskové organizace částečně či úplně zbavují povinnosti tyto poplatky platit. Daňové zvýhodnění neziskových organizací se týká jak vlastní činnosti organizace, tak darů od jejích dárců. Daňové zvýhodnění vlastní činnosti organizace představuje možnost snížit si základ daně o minimálně 300 tis. Kč a maximálně o 1 mil. Kč. Daňové zvýhodnění dárců je vysvětlené v následující kapitole. (Financování neziskových organizací, 2012)

## **Dary fyzických osob**

Individuální dárci jsou specifickým nástrojem fundraisingu, který se na rozdíl od dotací a psaní grantů liší hlavně svou vysokou mírou emočnosti. V případě tohoto zdroje je potřeba budování osobního vztahu mezi NNO a jejími dárci. Právě dárci, již přispívají opakovaně, jsou jedněmi z nejdůležitějších podporovatelů a organizace o ně musí správně pečovat, neboť jsou potencionálním zdrojem vysokých příjmů. O svých dárcích musí být fundraiser dobře informován, aby mohl reagovat na jejich osobní preference. NNO by pak ve vztahu k nim měla fungovat na principu otevřenosti, transparentnosti a efektivity. Otevřenost je svobodné rozhodnutí organizace zveřejnovat informace o své činnosti nad rámec vynucený legislativou. Transparentnost znamená zveřejnění informací o tom, jak se nakládá se získanými financemi. Princip efektivity pak spočívá v efektivním využití daru od dárců a jeho ujištění, že s nimi neplýtvá. (Boukal, 2013, s. 77)

Dar může být chápán jako něco cenného či žádoucího, nemusí tedy jít jen o peníze, ale může se jednat i o předměty, čas nebo znalosti. Důležitou charakteristikou daru je, že je dobrovolně převeden z vlastnictví dárců na obdarovaného bez přímé protihodnoty. Právní vymezení daru je upraveno občanským zákoníkem, který stanovuje, že dar může být poskytnut bez darovací smlouvy anebo s jejím využitím. Druhá možnost je nezbytná v případě, že se jedná o dar v podobě věci zapsané do veřejného seznamu. Tím může být například nemovitost či motorové vozidlo. Dárce se v České republice může stát fyzická osoba, přičemž zde není podmínka 18 let věku ale podmínka výše daru, podnikající fyzická osoba nebo statutární zástupce právnické osoby. (Boukal, 2013, s. 80)

Jak bylo zmíněno v předchozí kapitole, daňové zvýhodnění se týká i dárců. Podle zákona o daních z příjmů si fyzická osoba může hodnotu daru odečíst ze svého základu pro výpočet daně. Podmínkou je, že celková hodnota darů v daném roce je větší než 2 % základu daně poplatníka anebo je alespoň 1000 Kč. Od základu daně je ovšem možné

odečíst maximálně 15 % jeho hodnoty. Dárci mohou být také osoby právnické. V jejich případě musí hodnota jednoho daru činit minimálně 2000 Kč a základ daně lze nejvýše snížit o 10 % základu daně. Nadace a nadační fondy, obecně prospěšné společnosti, registrované církve a náboženské společnosti mohou ještě uplatnit osvobození od daně darovací. (Boukal, 2013, s. 83)

## **Sponzorování**

Dalším cizím zdrojem financování NNO je sponzorování. To je založeno na poskytnutí propagační a reklamní služby NNO sponzorovi. Tato reklama a propagace jsou brány jako protislужba za poskytnutí sponzorského příspěvku. Právě tato protislужba odlišuje dárci od sponzorů, neboť hlavní příčinou poskytnutí sponzorského příspěvku je zviditelnění sponzora. Ten tzv. sponzoring zahrnuje do své marketingové strategie. Další rozdíl je v uzavíraných smlouvách, kdy v případě sponzorství hovoříme o sponzorské smlouvě, která je ve své podstatě smlouvou o reklamě. (Boukal 2013, 121)

Reklama a propagace jsou daňově uznatelné náklady a sponzor si je tak může zahrnout do základu daně v plné výši, čímž se liší od daru. Pokud je NNO plátcem DPH, musí příslušnou sazbu dar obsahovat. (Boukal, 2013, s. 83)

## **Nadační investiční fond**

Nadační investiční fond (dále jen NIF) byl založen v roce 1991 a jeho posláním bylo zajistit potřebné prostředky vznikajícím nadacím. Jeho majetek byl zajištěn 1 % akcií z druhé vlny kupónové privatizace. Podmínky pro využití prostředků z NIF zpracovala Rada vlády pro nadace, od roku 1998 Rada vlády pro NNO. Rozdělování finančních prostředků nadacím z NIF proběhlo až po roce 1997, kdy byl přijat zákon o nadacích a nadačních fondech, který jak už bylo řečeno, zpřísnil pravidla jejich fungování a významně tím eliminoval jejich počet. (Boukal, 2013, s. 132)

Výběrová řízení nadací, kterým byl příspěvek z NIF poskytnut, proběhla ve dvou etapách. První etapy se mohly zúčastnit nadace existující minimálně dva roky, které použily na obecně prospěšnou činnost v letech 1996-1997 každoročně minimálně 500 000 Kč, předložily statut, výpis z nadačního rejstříku, výkaz příjmů a výdajů a grantová pravidla. Výnosy z NIF se udělovaly v sedmi oblastech, kterými byly oblast sociální a humanitární, zdravotní, kulturní, ochrana lidských práv a životního prostředí, vzdělávání a další oblasti pro regionální nadace. (Boukal, 2013, s. 132)

Druhá etapa měla ještě přísnější pravidla, Nadace musely doložit nejméně tříletou existenci, za období 1998- 1999 musely doložit rozdělení grantů nejméně třem subjektům a to ve výši 100 000 Kč. I požadovaných dokumentů přibylo a nadace musely předložit:

- Statut
- Výroční zprávu
- Výpis z nadačního registru
- Grantová pravidla a výpis o distribuci grantů
- Zprávu auditora
- Roční uzávěrku
- Dobrozdání tří osob obeznámených s činností nadace

Oblastí v této etapě bylo jedenáct a včetně těch v první etapě přibyla např. oblast rozvoje regionálního a komunitního života, oblast dětí, mládeže a rodiny, ochrany nemovitých kulturních památek a rozvoje neziskového sektoru. (Boukal, 2013, s. 132)

V první etapě bylo v roce 1998 rozděleno 484 mil. Kč osmatřiceti nadacím. V roce 2001 bylo v rámci druhé etapy rozděleno 849,3 mil. Kč čtyřiašedesáti nadacím. Spolu s příspěvky získaly nadace také přesná pravidla jejich užití a povinnost každoročně vykazovat, jak s nimi nakládají. (Boukal, 2013, s. 133)

## **Fondy EU**

Fondy EU slouží především k snižování ekonomických a sociálních rozdílů mezi členskými státy. Největším fondem je Evropský sociální fond, který podporuje aktivity v oblastech zaměstnanosti a rozvoje lidských zdrojů. Takovými projekty jsou např. rekvalifikace nezaměstnaných, rozvoj institucí služeb zaměstnanosti, speciální programy pro osoby se zdravotním postižením atd. EU realizuje cíle své regionální a strukturální politiky vždy v sedmiletých cyklech, v kterých členské země zpracovávají programové dokumenty obsahující rozpočty, cíle a priority pro dané období. Nejnovějším obdobím je tzv. programové období 2014 – 2020. Pro Českou republiku byly na základě dohody o partnerství vyčleněny prostředky ve výši 24 miliard eur. Tyto prostředky mají být využity pro zvýšení konkurenceschopnosti ekonomiky, tedy zajištění fungujícího trhu práce, vzdělávacího systému, výzkumného a inovačního systému a konkurenceschopných podniků. Dále mají pomoci boji s chudobou, ochraně životního prostředí, veřejné správě a rozvoji infrastruktury v České republice. (Evropské investiční a strukturální fondy, 2014)

Jak vypadalo financování z fondů EU v předchozím programovém období 2007-2013 je uvedeno v následující tabulce.

<b>Cíl</b>	<b>Fondy pro EU27</b>		<b>Fondy pro ČR</b>	
<b>Konvergence</b>	283 mld. € (cca 7 082,80 mld. Kč)	81,54 %	25,88 mld. € (cca 730,00 mld. Kč)	96,98 %
<b>Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost</b>	54,96 mld. € (cca 1 385,40 mld. Kč)	15,95 %	419,09 mil. € (cca 11,73 mld. Kč)	1,56 %
<b>Evropská územní spolupráce</b>	8,72 mld. € (cca 218,55 mld. Kč)	2,52 %	389,05 mil. € (cca 10,97 mld. Kč)	1,46 %
<b>Celkem</b>	<b>347 mld. €</b>	<b>100,00 %</b>	<b>26,69 mld. €</b> (cca 752,70 mld. Kč)	<b>100,00 %</b>

Tabulka 8: Rozdělení prostředků fondů EU v programovém období 2007- 2013<sup>10</sup>

## Vlastní zdroje

Vlastní zdroje jsou způsobem samofinancování a mohou mít v podobu příjmů z vlastní činnosti NNO. V tomto případě se nejčastěji jedná o příjmy z prodeje vlastních produktů, kterými jsou výrobky či služby. Více než fundraising se zde uplatňuje marketingový mix, neboť se strategie zaměřuje hlavně na prodej. Dalším způsobem samofinancování mohou být členské příspěvky, kterými svou organizaci v pravidelných intervalech podporuje každý její člen. Tyto příspěvky se z hlediska fundraisingu dobře plánují, neboť jsou stálým příjmem. Netvoří však zásadní položku rozpočtu a tak jsou zdrojem spíše doplňkovým. (Boukal 2013, s. 152)

<sup>10</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle Evropské investiční a strukturální fondy, 2014

### 3.4 Fundraisingové metody

Pro dosažení výše uvedených zdrojů financování musí fundraiser zvolit správnou fundraisingovou metodu. Fundraisingovou metodou může být:

- Veřejná sbírka
- Benefiční akce
- Prodej vlastních produktů
- Členské příspěvky
- Osobní schůzka
- Oslovení dárce pomocí internetu
- Direct mail
- Telefonické oslovení
- Odkaz ze závěti
- Žádosti o grant či dotaci
- Aukce
- Sdílený marketing

Z těchto metod jsou nejpoužívanějšími osobní setkání, veřejná sbírka a benefiční akce. Do popředí se dostává internet a díky své jednoduchosti si dárce oblíbili možnost dárcovské DMS. Právě tyto metody fundraisingu budou v práci dále rozebrány, spolu se vzácným druhem dárcovství, odkazem ze závěti. (Boukal 2013)

#### Veřejná sbírka

Veřejná sbírka patří k neadresným formám individuálního dárcovství. Její pořádání je v České republice upraveno zákonem o veřejných sbírkách č. 117/2001 sb. Ten veřejnou sbírku charakterizuje jako „*získávání a shromažďování dobrovolných peněžitých příspěvků od předem neurčeného okruhu přispěvatelů pro předem stanovený veřejné prospěšný účel, zejména humanitární nebo charitativní, rozvoj vzdělání, tělovýchovy nebo sportu, nebo ochranu kulturních památek, tradic nebo životního prostředí.*“<sup>11</sup> Veřejnou sbírku smí pořádat pouze právnická osoba. Ta musí její pořádání písemně oznámit příslušnému krajskému úřadu podle svého sídla. Krajský úřad následně provádí její kontrolu a má nad ní dozor. Oznámení musí mimo jiné obsahovat informace o účelu sbírky, území, na němž se bude konat a způsob, kterým bude sbírka provedena. Musí se také časově vymezit, kdy

---

<sup>11</sup> Zákon č. 107/2001 Sb. o veřejných sbírkách § 1

se bude sbírka konat. Sbírký mohou být prováděny na dobu neurčitou nebo určitou. V druhém případě může sbírka trvat maximálně tři roky. (Zákon č. 107/2001)

Oznámení musí obsahovat také informace spojené se způsobem, kterým je sbírka provedena. Ta může být ve formě:

- shromažďování příspěvků na předem stanovený bankovní účet - v takovém případě musí být uvedeny informace o bance, která účet vede
- sběracími listinami – pořadatel sbírky musí předložit kopii sběracích listin
- pokladničkami – oznámení musí v případě pokladniček obsahovat podmínky jejich otevření a zjištění obsahu
- prodejem předmětů – musí být stanovena výše příspěvku, který bude připsán na veřejnou sbírku
- prodejem vstupenek na různé všeobecně přístupné akce – zde platí to samé jako u prodeje předmětů
- dárcovskými DMS
- složením do pokladny zřízené právnickou osobou (Zákon č. 107/2001)

Od výše uvedených náležitostí jsou osvobozeny církve a náboženské společnosti, jejichž sbírky nejsou považovány za sbírky veřejné, pokud slouží k církevním a náboženským účelům, a pokud se konají v kostelech, modlitebnách nebo jiných prostorech určených k náboženským úkonům, modlitbám a obřadům. (Zákon č. 107/2001)

Veřejná sbírka je jednou z nejstarších metod fundraisingu a její úspěch závisí hned na několika faktorech. Jmenovat můžeme například důvěryhodnost pořádající NNO, účel sbírky a její vnímání veřejností. Sbírkám také pomáhá mediální podpora či důvěryhodný patron sbírky. Jako příklad můžeme uvést projekt Nadačního fondu Českého rozhlasu, kterým je Světluška. Projekt je veřejnosti dobře známý a každoročně pořádaná veřejná sbírka je již součástí společenského chování. Projekt je navíc pod patronstvím Anety Langerové, veřejně známé a důvěryhodně vnímané osobnosti, která se projektu aktivně účastní. (Boukal, 2013. S. 97)

## **Benefiční akce**

Benefiční akce je dalším příkladem neadresné formy individuálního dárcovství a sbírkové akce. Lze je také nazvat jako akce charitativní a může se jednat o prodejní výstavy, festivaly, hudební, výtvarné a divadelní programy, aukce, tomboly, sportovní akce

nebo večere, kde je část vstupného zároveň příspěvkem pro NNO. Benefiční akce jsou svým způsobem veřejnou sbírkou, a tak se na ně vztahuje výše uvedený zákon o veřejných sbírkách. (Boukal, 2013, s. 98)

Pro úspěch benefiční akce je zapotřebí její dobrá organizace. Pořadatel musí včas zahájit její přípravu, zvolit vhodný termín, který se pokud možno nebude krýt s jinou významnou akcí, zvolit vhodný program, který přiláká potenciální dárce, a v neposlední řadě zvolit její vhodnou propagaci. (Boukal, 2013, s. 98)

### **Osobní setkání**

Osobní setkání je jednou z metod využívaných při získávání individuálních dárců. Tato metoda patří mezi časově nejnáročnější metody, ale má nejlepší výsledky. Fundraiser může využít všech výhod, které osobní setkání přináší, neboť může okamžitě reagovat na jakékoliv případné nejasnosti a otázky potencionálního dárce. Osobní kontakt může mít mnoho podob od benefiční akce až po tzv. street fundraising, kterým je dnes hojně využívané oslovování potencionálních dárců rovnou na ulici. Úspěch této metody je úzce spojen s osobou fundraisera, který musí dodržovat zásady slušného chování a znát principy úspěšného vyjednávání. (Boukal, 2013, s. 88)

### **Oslovení dárce pomocí internetu**

V 21. století se velmi oblíbenou metodou fundraisingu stalo oslovování dárců pomocí internetu. V rámci této metody je jeho nejvyužívanější službou tvorba www stránek, kde NNO představují sebe a své poslání, uvádějí možnosti dárce a sponzorství a možnosti jejich kontaktování. Webové stránky s těmito informacemi jsou dnes považovány za konkurenční výhodu, neboť jsou dostupné komukoliv s připojením na internet. (Boukal, 2013, s. 67)

Další službou internetu je tzv. direct mail, který umožňuje oslovit velké množství potencionálních dárců v krátkém čase pomocí e-mailů obsahujících informace o NNO a jejím poslání s prosbou o finanční podporu. Direct mailová kampaň může mít také podobu klasických neosobních dopisů. Tato forma je ale finančně náročná vzhledem k poštovnímu a samotné ceně obálek atd., a proto se od ní se silícím významem internetu postupně upouští. (Boukal, 2013, s. 87)

Dalším způsobem oslovení potencionální dárce je telefonická kampaň. I ta se dnes dá provozovat pomocí internetu. Telefonní kontaktování má některé z výhod osobního

setkání, ale je méně časově náročné. Fundraiser si ale musí dát pozor při jeho přípravě a snažit se, aby jej, zvláště potencionální prvodárce, nebral jako narušení svého soukromí. (Boukal, 2013, s. 88)

### **Odkaz ze závěti**

Odkazy ze závěti jsou v České republice zatím vzácnou formou daru. Důvodem je nevědomost dárců o této možnosti a také pocit nevhodnosti, který fundraiseři pociťují v případě, že se o této možnosti mají před dárci zmiňovat. Závěť může být potencionálním zdrojem vysokých příjmů a její odkaz ve prospěch NNO vyžaduje důvěru a dlouhodobý vztah mezi ní a dárcem. Dědictví jako takové je právně ošetřeno Občanským zákoníkem, který mu ve své novější podobě poskytuje větší volnost. Nově může být dědictví ale také omezeno splněním určité podmínky, příkazu, popřípadě určením času. (Boukal, 2013, s. 89)



## **4. Vlastní práce**

### **4.1 Yourchance o. p. s.**

Yourchance je obecně prospěšná společnost, založená Janou Merunkovou a Gabrielou Křivánkovou v srpnu v roce 2010. Hlavním posláním této NNO je prosazování změn ve vzdělávacím systému českého školství a v systému integrace dětí ze sociálně vyloučených skupin. Konkrétními klíčovými oblastmi působení jsou:

- vzdělávání o principech podnikání na středních a vysokých školách, pomoc začínajícím podnikatelům
- vzdělávání v oblasti finanční gramotnosti pro děti ZŠ a SŠ, učitele i širokou veřejnost
- realizace projektů finanční a občanské gramotnosti v dětských domovech
- realizace přímé pomoci mladým dospělým, kteří opouštějí dětské domovy

V rámci výše zmíněných oblastí pak yourchance rozvíjí dva své hlavní projekty a to Začni správně a Finanční gramotnost do škol.(yourchance, 2010)

### **Řízení Yourchance**

Zázemí yourchance je postaveno na jejích zakladatelkách, které již před založením společnosti získali praktické zkušenosti a dovednosti v oblastech, v nichž se yourchance pohybuje. Jana Merunková je ředitelkou a fundraiserkou společnosti a vystudovala Vyšší odbornou školu v Praze, obor publicistiky a Vzdělávací institut středočeského kraje v Praze obor pedagogiky. Má bohaté zkušenosti s koučováním majitelů firem a vrcholového managementu a v neposlední řadě právě s fundraisingem. Gabriela Křivánková zastává v managementu yourchance funkci předsedkyně správní rady a vystudovala VŠE v Praze, následně se věnovala koučování, koordinovala obchodní tým a vedla menší firmu. (yourchance, 2010)

Dalšími lidmi kolem yourchance jsou manažeři jejích projektů a členové dozorčí a správní rady. V obou případech se jedná o lidi se zkušenostmi v oblastech působení společnosti a často i o experty v oboru, kteří pomáhají s projekty a dohlíží na jejich fungování. S projekty yourchance dále pomáhají dobrovolníci, kterých společnost sice nemá mnoho, ale pečlivě se stará o jejich rozvoj a vzdělání v konkrétních oblastech působení, čímž se stávají plnohodnotnou součástí společnosti. (Merunková, 2015)

Yourchance se hlásí k tomu být takzvanou bezbariérovou firmou. Ačkoliv je její oficiální sídlo na Praze 9, reálně zde firma kancelář nemá. Lidé stojící za společností se scházejí dle potřeb a jednou měsíčně jsou pak všichni zváni k společnému internímu školení, kde se zároveň řeší důležité události uplynulého měsíce a měsíce následujícího. Tento způsob vedení společnosti znamená, že každý z jejích členů, včetně dobrovolníků, na sebe přijímá plnou zodpovědnost za svou práci a určitou část zodpovědnosti za chod společnosti a realizaci jejích projektů. Jak sama ředitelka společnosti uvádí, tento způsob práce vyžaduje obrovskou dávku osobní disciplíny a schopnost věřit ostatním, že svou práci odvedou dobře, což je sice náročné, ale yourchance tak funguje a dále se rozvíjí. (Merunková, 2015)

## **Projekty**

Stále úspěšnějším se v posledním roce působení yourchance stává projekt Začni správně, který se zaměřuje na mladé dospělé, kteří se chystají opustit dětské domovy. Jeho cílem je pomoci těmto mladým lidem s adaptací do běžného života a předejít tak jejich možné zadluženosti, bezdomovství nebo případné trestní činnosti. Projekt se tedy zaměřuje hned na několik oblastí, v nichž nabízí poradenství a volně dostupné materiály na svých webových stránkách. Těmito oblastmi jsou práce, bydlení, finance, právní ochrana, psychologická podpora a další možnosti vzdělávání. V rámci projektu pracovníci yourchance navštěvují různé dětské domovy, kde pořádají přednášky a další akce týkající se zmiňovaných oblastí. (Začni správně, 2012)

Finanční gramotnost do škol je druhým úspěšným a významným projekt yourchance, který má podobu internetového portálu a je volně přístupný veřejnosti. Konkrétně je pak určen hlavně pro učitele základních a středních škol, jejich žáky a rodiče. Nabízí mnoho typů a návodů, jak se zorientovat v oblasti finanční gramotnosti a naučit se tak lépe zacházet s vlastními financemi. Jedním z jeho cílů je také podílet se na prevenci předluženosti v ČR. Portál nabízí mimo jiné i možnost zúčastnit se webinářů, online přednášek nebo osobních pracovních setkání a konferencí. Stejně jako předchozí projekt i tento pro svou činnost využívá dárců a sponzorů. Významný úspěch se yourchance podařil v roce 2013, kdy pro projekt Finanční gramotnost do školy získala hned dva významné finanční partnery a to Gepard finance a generálního partnera v podobě ING Pojišťovny. (Finanční gramotnost do škol, 2014)

## 4.2 Fundraising yourchance

Yourchance je příkladem obecně prospěšné společnosti, která si je vědoma potřeby stabilního příjmu a pro jeho zajištění tak využívá principu vícezdrojového financování. To je tvořeno hlavně dárci a sponzory a doplněno převážně financemi získanými z prodeje na e-shopu yourchance a prodejem vlastních služeb a výrobků. Jak už bylo výše zmíněno, funkci fundraisera zastává paní Merunková, která se při své práci řídí dvěma základními myšlenkami. První je, že fundraising představuje obchod v bílých rukavičkách, které si fundraiser nikdy nesmí zašpinit a vždy má jednat s noblesou, které bílé rukavičky představují. Tuto myšlenku yourchance podporuje svým připojením se k platformě „Podnikáme bez korupce“. Druhou myšlenkou je princip tří „win“, tedy vítězství pro všechny zúčastněné strany, kterými jsou dárci, NNO a obdarovaný. (Merunková, 2015)

Další zajímavostí týkající se fundraisingu yourchance je, že podporu ze státního rozpočtu tato NNO nevyužívá, protože chce být 100 % nezávislá na státu. Tuto nezávislost jí umožňuje široká škála sponzorů a dárců, kteří mají s NNO blízký vztah fungující na vzájemné domluvě a důvěře. Jak sama fundraiserka v rozhovoru uvedla, znamená to, že yourchance může dělat cokoli, co si se svými dárci a sponzory domluví. Tento způsob financování funguje, protože yourchance své dárci a sponzory zná a přesně je informuje o tom, co má v plánu a na co chce jejich finance využít. Příkladem takové spolupráce může být například stipendijní program yourchance. Ten stojí na domluvě s jedním konkrétním pečlivě vybraným donátorem, který poskytuje potřebné finance na stipendia studentům, kteří sice nedosahují excelentních výsledků, ale o vzdělání mají zájem a bez této finanční podpory by studovat vůbec nemohli. (Merunková, 2015)

Obecně je pro NNO vhodnější využívat financí získaných od dárců než od sponzorů, protože dárci za poskytnutou finanční podporu nevyžadují nic na oplátku. Yourchance se tak snaží využívat finance hlavně od nich. Mezi dárci NNO je i jedna soukromá osoba, která financuje aktivity yourchance ze svého osobního rozpočtu v takové výši, že se stala jejím hlavním generálním dárcem. Marketingová činnost, tedy sponzoři, jsou druhým významným pilířem financování yourchance. Zatímco na začátku byli sponzory společnosti hlavně malé firmy, v roce 2014 se yourchance podařilo získat za generálního partnera již zmiňovanou ING pojišťovnu a velkého automobilového výrobce Mercedes-Benz. Příkladem sponzorské spolupráce je pak film *Případ smrtící spirály aneb*

*Drsná škola finanční gramotnosti*, který byl natočen na základě domluvy s ING pojišťovnou. (Merunková, 2015)

Vedle hlavní činnosti provozuje společnost také činnost vedlejší, kterou je provozování již zmiňovaného e-shopu převážně s literaturou vztahující se k poslání společnosti a osobnímu rozvoji, dále pak konzultace v oblasti osobního rozvoje a zajištění reklamních aktivit. (Merunková, 2015)

## **Fundraisingové metody**

Yourchance není veřejně příliš známou NNO a tak se jí nedaří využívat metod jako je například veřejná sbírka. Na tu získala povolení v roce 2013 a pokusila se jak o využití dárcovských sms, tak o veřejnou sbírku v podobě prodeje upomínkových mincí. V obou případech se NNO setkala s nezdarem a podařilo se jí získat pouze minimální množství finančních prostředků. Vedle toho, že yourchance není velmi známá, jí také chybí síť dobrovolníků, která by aktivně rozšiřovala povědomí o ní a zároveň se věnovala například street fundraisingu, jako to dělá organizace Greenpeace. V roce 2013, získala yourchance Evu Josefíkovou jako patronku jednoho ze svých projektů. Ta je mladou herečkou a tudíž veřejně známou osobností, která aktivně podporuje projekt - Začni správně. Tím udělala yourchance první krok k tomu stát se více veřejně známou NNO. Dalším úspěchem, posilujícím povědomí veřejnosti, bylo odvysílání reportáže o yourchance v pořadu Víkend televize Nova. (Merunková, 2015)

Nejbližší sbírkovou akcí, o kterou se yourchance v roce 2015 pokusí vůbec poprvé, bude benefiční akce v podobě dobročinného plesu. Ten má přinést finance nejen z prodeje vstupenek, ale také z aukce uměleckých děl, která se v jeho rámci uskuteční. Ples zároveň představuje možnost osobního setkání vedení yourchance s jejími sponzory a dárci. Právě osobní setkání je nevyužívanější a vzhledem k pevné základně dárců a sponzorů se dá říci, že také nejúspěšnější metodou v této NNO. Osobní setkání s dárci a sponzory umožňuje tvorbu silného vztahu mezi nimi a yourchance a tím také způsob financování a fungování organizace, jak to bylo popsáno v předchozí kapitole. Úspěch osobních setkání stojí i na dlouholetých zkušenostech samotné fundraiserky, která své dovednosti v této oblasti stále zdokonaluje, což dokazuje i její nová mentorka, kterou se v polovině roku 2014 stala významná podnikatelka a zakladatelka známé pražské realitní kanceláře. (Merunková, 2015)

Velký důraz klade yourchance také na své internetové stránky. Těmi základními jsou stránky NNO jako takové, kde se yourchance představuje a odkazuje zde na stránky svých projektů. Skrze ně mohou potenciální dárci a sponzoři získat prvotní informace o yourchance a následně si je rozšířit při již zmiňovaném osobním setkání, na kterém si vedení yourchance zakládá. Internet je pak využíván hlavně jako prostředek informování stávajících a nových dárců a sponzorů o činnosti organizace a chystaných akcích a projektech. O těch jsou podporovatelé yourchance informováni také pravidelně zasílanými newslettery. (Merunková, 2015)

Jak sama paní Merunková uvedla, yourchance neumí jednat s velkou cílovou skupinou lidí a upozornila, že jako krátce fungující NNO, doposud není součástí jejího financování ani žádný odkaz ze závěti. (Merunková, 2015)

### **Zhodnocení fundraisingu yourchance**

Financování yourchance je postaveno především na dárcích a sponzorech. Ti poskytují poměrně vysoké částky na činnost organizace, ovšem negativem tohoto způsobu financování může být riziko možné ztráty významného donátora. Příkladem, takto ohroženého projektu je stipendijní program yourchance, který je financován pouze jedním konkrétním donátorem a v případě zrušení finanční spolupráce by byl přerušen. Tento nedostatek se yourchance snaží kompenzovat blízkým vztahem se svými dárci a sponzory, které ve většině případů zná osobně.

Pozitivní by pro fundraising yourchance mohla být větší propagace jejích projektů, které jsou pro většinu veřejnosti neznámé. První kroky pro vyřešení tohoto nedostatku yourchance provedla už v roce 2013, kdy získala herečku Evu Josefikovou jako patronku projektu Začni správně. Dalším úspěchem bylo odvysílání reportáže o yourchance v pořadu Víkend televize Nova. Organizace by se dále mohla více zaměřovat na veřejnost a podpořit tak i malé dárci ve finanční podpoře jejích projektů.

Obecně se ale dá říci, že je fundraising yourchance pro takhle malou organizaci adekvátní. Důkazem toho jsou úspěchy, které yourchance, hlavně s projektem Začni správně, sklízí. A na základě rozhovoru s paní Merunkovou se dá usuzovat, že výše uvedené nedostatky budou v průběhu dalšího působení organizace dále eliminovány.

### 4.3 Finanční analýza hospodaření yourchance o.p.s.

Finanční analýza je rozbor finanční situace podniku, v tomto případě NNO, pro jehož vyhotovení je zapotřebí účetních výkazů. Protože je yourchance mladou NNO jedná se o účetní výkazy z let 2010-2013. Pro rok 2014 jsou vyhodnoceni ukazatelé likvidity a finanční stability. Zbylé ukazatele nebylo možné analyzovat vzhledem k nedostupnosti výkazu zisku a ztrát za tento rok. U NNO je důležité brát zřetel na zásadní rozdíl mezi nimi a organizacemi ziskovými, tedy na to, že nevznikají za účelem zisku. Této skutečnosti je třeba přizpůsobit výběr ukazatelů finanční analýzy. Těmi v případě yourchance jsou.

- Ukazatelé autarkie
- Ukazatelé rentability
- Ukazatelé likvidity
- Ukazatelé financování
- Ukazatelé aktivity

#### Autarkie

Autarkie udává míru soběstačnosti organizace. V případě autarkie hlavní činnosti na bázi výnosů a nákladů, která je využita pro posouzení soběstačnosti yourchance, se jedná o ukazatel, který odráží soběstačnost organizace z hlediska pokrytí nákladů hlavní činnosti z dosažených výnosů. Hodnoty autarkie pro yourchance jsou zveřejněny v následující tabulce.

Rok	2010	2011	2012	2013
<b>Výnosy hlavní činnosti</b>	32 000	259 035	587 000	801 000
<b>Náklady hlavní činnosti</b>	31 000	258 496	575 000	659 000
<b>Autarkie</b>	103,22 %	100,2 %	102,1 %	121,5 %

Tabulka 9: Autarkie hlavní činnosti<sup>12</sup>

Ukazatel autarkie by měl dosahovat hodnoty 100 % to je situace, kdy výnosy z hlavní činnosti plně pokrývají náklady hlavní činnosti. Je zřejmé, že v případě yourchance, výnosy v každém roce jejího působení pokryli náklady a tedy dosáhli zmiňované hodnoty. Výrazný výkyv je zřetelný v roce 2013, kdy výnosy přesahují náklady o 142 000 Kč. Tato situace je zapříčiněna nárůstem tržeb za vlastní výkony a služby

<sup>12</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

spadající do hlavní činnosti yourchance. Obecně je tedy, podle ukazatelů autarkie, možné říci, že yourchance je soběstačnou NNO a její výnosy z hlavní činnosti jsou schopny pokrýt náklady na tuto činnost.

### Ukazatele rentability

Rentabilita představuje měřítko schopnosti podniku vytvářet nové zdroje. Ukazatelé rentability poměřují vztah mezi ziskem a výší zdrojů, které byli použity pro jeho dosažení. K nejdůležitějším ukazatelům rentability patří **ukazatel rentability celkového kapitálu**, který vyjadřuje s jakou efektivitou je organizace schopna vytvářet zisk, bez ohledu na jeho financování. Dalším použitým ukazatelem je **ukazatel rentability vlastního kapitálu**, který sleduje vztah mezi vlastním kapitálem a ziskem a vyjadřuje tak výnosnost kapitálu vloženého samotnými vlastníky organizace. Posledním ukazatelem rentability, který je zajímavý pro finanční analýzu yourchance, je **ukazatel rentability tržeb**, který se zabývá vztahem tržeb a zisku. (Sedláček, 2007, s. 56)

Ukazatele rentability v případě yourchance nabývají následujících hodnot.

Rok	2010	2011	2012	2013
<b>Zisk</b>	1 000	539	12 000	142 000
<b>Vlastní kapitál</b>	6 000	6 042	19 984	162 994
<b>Celková aktiva</b>	12 000	98 820	122 410	167 400
<b>Tržby</b>	32 000	158 030	241 000	520 000
<b>Rentabilita celkového kapitálu</b>	8,3 %	0,5 %	9,8 %	84,8 %
<b>Rentabilita vlastního kapitálu</b>	16,6 %	8,9 %	60 %	87,1 %
<b>Rentabilita tržeb</b>	3,1 %	0,3 %	4,9 %	27,3 %

Tabulka 10: Ukazatele rentability<sup>13</sup>

Na výše uvedených hodnotách se odráží jedna z hlavních vlastností NNO, tedy to, že nejsou zřizovány za účelem zisku. V případě rentability celkového kapitálu je možné pozorovat výrazné rozdíly mezi ziskem a celkovými aktivy v konkrétních letech. V roce 2011 vedl tento nepoměr k rentabilitě celkového kapitálu ve výši pouze 0,5 %. Opačná

<sup>13</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

situace pak nastala v roce 2013, kdy rentabilita celkového kapitálu dosahovala necelých 85 %. Tato skutečnost byla zapříčiněna vzrůstem nejen samotného zisku ale také zvýšením krátkodobého majetku. Ten v roce 2013 vzrostl o 68 580 Kč oproti roku 2011.

Podíl vlastního kapitálu na zisku následně sleduje rentabilita vlastního kapitálu, jejíž hodnoty kolísají obdobně jako v případě předchozího ukazatele. Výrazný pokles mezi roky 2010 a 2011, který je zřejmý i u dalších ukazatelů, je spojen se vznikem yourchance, která na svém začátku nedosahovala vysokého zisku, ani nedisponovala vysokým vlastním kapitálem. Situace se pak výrazně zlepšuje v následujících letech, kdy rentabilita vlastního kapitálu v roce 2012 dosahuje 60 % a v následujícím roce dále roste. Je tak možné říci, že vlastní kapitál se významně podílí na tvorbě zisku.

Rentabilita tržeb je ukazatelem, na kterém se nejvíce odráží neziskový charakter yourchance. Důvodem je, že tato rentabilita vyjadřuje ziskovou marži, která se používá jako ukazatel pro hodnocení úspěšnosti podnikání. V případě yourchance tedy nejsou její hodnoty tak vysoké jako tomu bylo u rentabilit předchozích a je pochopitelné, že dosahuje maximálně 27,3 % v roce 2013, kdy došlo k nárůstu tržeb oproti roku 2012 o 279 000 Kč. Rok 2013 se tak opět výrazně liší, jako tomu bylo u předchozích ukazatelů.

## **Ukazatele likvidity**

Ukazatelé likvidity charakterizují schopnost NNO dostát svým závazkům. Jedná se o souhrn všech potenciálně likvidních prostředků, tedy prostředků, které může NNO přeměnit na peníze a uhradit s nimi své závazky. Likvidita úzce souvisí se solventností, která představuje připravenost NNO hradit své dluhy. V rámci ukazatelů likvidity se rozlišuje běžná likvidita, pohotová likvidita a peněžní likvidita. (Mrkvička, 2006, s. 75)

**Běžná likvidita** udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky. Obecně platí, že čím vyšší je tento ukazatel tím vyšší má NNO možnost zachovat si platební schopnost. Tento ukazatel by měl dosahovat hodnoty minimálně 1,5. **Pohotová likvidita** se od té předchozí liší v odečtení zásob, které mají nevýhodu v tom, že u nich může trvat delší dobu, než jsou přeměněny na peníze a tudíž jsou nejméně likvidní. Tato likvidita by tedy měla být nižší než likvidita běžná a její ukazatel by měl dosahovat minimálně hodnoty 1. V případě yourchance bude ovšem dosahovat stejných hodnot jako běžná likvidita, protože tato NNO nedisponuje žádnými zásobami. **Okamžitá likvidita** svou pozornost soustředí pouze na možnost krytí krátkodobých závazků krátkodobým



finančním majetkem a jeho ekvivalenty. Tento ukazatel nemá doporučenou hodnotu, ale obecně platí, že čím vyšší hodnota tím lepší. (Mrkvička, 2006, s. 75)

Následující tabulka znázorňuje, jakých hodnot dosahuje likvidita v případě yourchance.

<b>Rok</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Krátkodobý finanční majetek</b>	7 000	67 059	78 166	59 445	511 116
<b>Krátkodobé Pohledávky</b>	-	32 300	44 783	107 955	49 973
<b>Zásoby</b>	-	-	-	-	-
<b>Krátkodobé závazky</b>	2 000	23 778	33 426	4 406	159 844
<b>Běžná likvidita</b>	3,5	4,2	3,7	37,9	3,5
<b>Pohotová likvidita</b>	3,5	4,2	3,7	37,9	3,5
<b>Okamžitá likvidita</b>	3,5	2,8	2,3	13,49	3,2

Tabulka 11: Ukazatele likvidity<sup>14</sup>

Ukazatele likvidity v případě yourchance vždy dosahují výše uvedených doporučených minimálních hodnot a několikrát je překračují. Jak již bylo zmíněno yourchance nedisponuje žádnými zásobami a tudíž má pohotová likvidita stejné hodnoty jako likvidita běžná. Poměrně vysoké výsledky obou likvidit jsou zapříčiněné vysokými hodnotami krátkodobého majetku celkem, který výrazně vzrostl v roce 2013. Důvodem tohoto růstu jsou krátkodobé pohledávky za odběrateli, které v tomto roce činily 107 855 Kč a vzrostli tak o 63 172 Kč oproti roku 2012. Růst krátkodobého finančního majetku pokračuje i v roce 2014 ale vzhledem k nárůstu krátkodobých závazků dochází k poklesu běžné a pohotové likvidity na 3,5, tedy stejnou hodnotu jako v roce 2010.

Okamžitá likvidita, odráží schopnost yourchance okamžitě hradit své krátkodobé závazky. Z uvedených hodnot je zřejmé, že yourchance má ve své pokladně a na bankovních účtech vždy dostatek financí pro hrazení těchto závazků.

<sup>14</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

## Ukazatele finanční stability

Ukazatelé finanční stability NNO zobrazují vztah mezi závazky a vlastním kapitálem. Prvním z těchto ukazatelů je ukazatel **zadluženosti**, který ve své podstatě měří rozsah, v jakém daný podnik, v tomto případě NNO, používá k financování dluhy. Celková zadluženost sleduje vztah mezi cizím kapitálem a celkovými aktivy. Doplňkovým ukazatelem k zadluženosti je koeficient samofinancování, který představuje vztah mezi vlastním kapitálem a celkovými aktivy. Tyto ukazatelé jsou jedny z nejvýznamnějších pro hodnocení finanční stability podniku. (Mrkvička, 2006, s. 88)

Rok	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Cizí zdroje</b>	6 000	92 778	102 426	4 406	159 152
<b>Vlastní kapitál</b>	6 000	6 042	19 984	162 994	401 937
<b>Celková pasiva</b>	12 000	98 820	122 410	167 400	561 089
<b>Celková zadluženost</b>	50 %	93,9 %	83,7 %	2,6 %	28,4 %
<b>Míra samofinancování</b>	50 %	6,1 %	16,3 %	97,4 %	71,6 %

Tabulka 12: Ukazatele finanční stability<sup>15</sup>

V prvním roce působení yourchance je zřejmé, že financování bylo rovnoměrně rozloženo mezi cizí kapitál a vlastní kapitál. Tato situace se výrazně mění v roce následujícím, kdy celkové cizí zdroje rostou a s nimi i celková zadluženost. Ta v roce 2011 dosahuje více než 90 % a v roce následujícím klesá na 83,7 %. Příčinou této skutečnosti je existence výnosů příštích období, které jsou součástí pasiv. Konkrétně se jedná o pasiva přechodná ve výši 69 000 Kč. Ta v roce 2013 již nefigurují a zadluženost tedy rapidně klesá na necelá 3 % a finanční stabilita yourchance roste a míra samofinancování dosahuje více než 90 %. Tento jev může pozitivně podpořit dárce a sponzory v poskytnutí finanční podpory. Vzhledem k tomu, že tzv. zdravá zadluženost se podle mnoha autorů odborné literatury pohybuje kolem 40 %, není nutné vidět rostoucí zadluženost v roce 2014, jako zásadní problém.

<sup>15</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

## Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity měří schopnost NNO využívat vložených prostředků tedy aktiv. Do této skupiny patří **obrat celkových aktiv a obrat pohledávek**, které budou sledovány v případě yourchance. (Mrkvička, 2006, s. 95)

Dalšími využívanými ukazateli aktivity jsou obrat zásob a obrat dlouhodobého hmotného majetku, které ovšem pro yourchance není možné určit, protože tato NNO nemá žádné zásoby a ve svém účetnictví nevykazuje žádný dlouhodobý hmotný majetek.

Rok	2010	2011	2012	2013
<b>Tržby</b>	32 000	158 030	241 000	520 000
<b>Aktiva</b>	12 000	98 820	122 410	167 400
<b>Pohledávky</b>	-	32 300	44 783	107 955
<b>Obrat celkových aktiv</b>	2,7	1,6	1,9	3,1
<b>Doba obratu celkových aktiv</b>	135,2 dní	228,1 dne	192,1 dne	117,7 dne
<b>Obrat pohledávek</b>	-	4,9	5,4	4,8
<b>Doba obratu pohledávek</b>	-	74,5 dne	67,6 dne	76 dní

Tabulka 13: Ukazatele aktivity<sup>16</sup>

Ukazatele aktivity obecně hodnotí, jak efektivně daný podnik hospodaří se svými aktivy. V případě obratu celkových aktiv se jedná o ukazatele efektivnosti veškerých aktiv, kterými yourchance za sledované období disponovala. Je zřejmé, že celková aktiva se v každém roce otočí minimálně jednou a v roce 2013 dokonce 3 krát. To je způsobeno prudkým nárůstem tržeb, které se zvýšily více než dvojnásobně oproti předchozímu roku. Všeobecně je možné hodnotit obrat celkových aktiv pozitivně, protože je vždy větší než 1. Toto hodnocení potvrzuje i doba obratu celkových aktiv, která činí nejvíce necelých 8 měsíců, ale v roce 2013 se snižuje na přibližně 4 měsíce.

V prvním roce svého působení yourchance neevidovala žádné pohledávky, tudíž zde není možné zhodnotit jejich obrat. Pohledávky začali narůstat až ve dvou následujících rocích, kdy v roce 2012 dosahovaly více, než 44 000 Kč, což vedlo k obratu 5,4. Následující pokles je, stejně jako v případě obratu celkových aktiv, způsoben nárůstem

<sup>16</sup> Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

tržeb. Jak na samotném obratu pohledávek, tak na době tohoto obratu je zřejmé, že pohledávky jsou rychle inkasovány a tedy přeměňovány na hotovost, kterou je možné využít pro další aktivity organizace.

### **Zhodnocení výsledků finanční analýzy**

Na dosažených hodnotách finanční analýzy se odráží hned několik významných faktorů. V případě ukazatele autarkie je podle jeho hodnot zřejmé, že yourchance je po celou dobu svého krátkého působení soběstačnou organizací, jejíž výnosy jsou schopné pokrýt náklady. Na ukazatele rentability ovšem působí první ze zmiňovaných faktorů. Konkrétně to, že se jedná o organizaci neziskovou a jejím cílem tudíž není tvorba zisku. Rentabilita obecně tak dosahuje vyšších hodnot, což v tomto případě není třeba vidět jako negativní jev. Neziskový charakter organizace v rámci rentabilit nejvíce působí na rentabilitu tržeb, která hodnotí ziskovou marži používanou pro hodnocení podnikání, které není hlavním předmětem působení yourchance. Z toho důvodu dosahuje nejnižších hodnot ze všech využitých ukazatelů rentability.

V případě likvidity se jako další výrazně ovlivňující faktor projevuje krátká existence organizace. Ta funguje teprve 5 let a mezi těmito roky dochází k výrazným výkyvům v hodnotách finančního majetku, pohledávek a závazků, které na likviditu působí. Ta v celém sledovaném období přesahuje hodnoty doporučené v odborné literatuře a obecně se o ní dá říci, že je zbytečně vysoká a svědčí o neefektivním využití finančních prostředků. Příčinou může být již několikrát zmiňovaný rozdíl mezi organizacemi neziskovými a ziskovými, pro které jsou tyto ukazatele určeny. Zvláště v roce 2013, kdy došlo k vysokému nárůstu pohotové likvidity, by yourchance na svých účtech nemusela držet takové množství peněz v návaznosti na své závazky, které oproti roku 2011 klesli o celých 28 000 Kč.

Pokles krátkodobých závazků také pozitivně ovlivňuje ukazatele finanční stability. Na tu působí fakt, že v roce 2013 yourchance získala významné sponzory a dárce, kteří podporují její činnost. Zadluženost tak oproti roku 2011 klesla o 80 % a vlastní kapitál vzrostl o více než 140 000 Kč. Vzhledem k tomu, že tzv. zdravá zadluženost se podle mnoha autorů odborné literatury pohybuje kolem 40 %, není nutné vidět rostoucí zadluženost v roce 2014, jako zásadní problém.

Vzhledem k tomu, že yourchance ve svých účetních výkazech neviduje žádné zásoby ani dlouhodobý hmotný majetek, nebylo možné využít ukazatelů aktivity v podobě obratu zásob a obratu dlouhodobého hmotného majetku. Ukazatele obratu celkových aktiv a pohledávek ovšem dosahují příznivých hodnot. Aktiva jsou efektivně využívána a pohledávky jsou poměrně rychle inkasovány.

## 5. Závěr

Cílem bakalářské práce bylo seznámit čtenáře s fundraisingem konkrétní neziskové organizace a provést finanční analýzu jejího hospodaření. Zvolenou neziskovou organizací byla obecně prospěšná společnost yourchance vedená ředitelkou Janou Merunkovou. Tato organizace funguje 5 let a momentálně má dva významné projekty, kterými jsou Finanční gramotnost do škol a Začni správně. Oba projekty se snaží o rozšíření vzdělání v oblasti finanční gramotnosti a projekt Začni správně se konkrétně zaměřuje na pomoc mladým dospělým, kteří opouštějí dětské domovy.

Financování projektů yourchance je zajištěno především prostředky získanými od dárců a sponzorů. Mezi ty se v roce 2014 zařadily společnosti Mercedes Benz a ING pojišťovna a staly se tak významnou součástí financování organizace. Dárci a sponzoři obecně poskytují yourchance poměrně vysoké částky na její činnost. Ve většině případů se jedná buď o fyzické osoby, které mají určité osobní jmění, jehož část mohou darovat anebo o firmy, které chtějí zviditelnit své jméno. Zajímavostí je, že yourchance je díky svým dárcům a sponzorům 100 % nezávislá na státu. Tato nezávislost jí tak poskytuje určitou volnost v její činnosti neboť, jak ředitelka společnosti sama upozornila, yourchance si může dělat vše, co si domluví se svými dárci, které mnohdy zná osobně.

Menší dárci se na financování yourchance skoro nepodílejí. Důvodem může být její krátká existence a to, že je organizace veřejnosti téměř neznámá, jak poukázala veřejná sbírka v podobě prodeje pamětních mincí, která skončila téměř nulovým ziskem. Ke zlepšení této situace by mohla přispět herečka Eva Josefková, která se stala patronkou projektu Začni správně.

Finanční analýza hospodaření yourchance ukázala, že organizace je po celou dobu svého působení soběstačnou a její výnosy jsou schopné pokrýt náklady. Na další ukazatele působí neziskový charakter organizace a její krátká existence. Neziskový charakter má dopad především na rentabilitu, která obecně dosahuje vyšších hodnot. V rámci rentabilit se nezisková povaha organizace nejvíce odráží na rentabilitě tržeb, která vyjadřuje ziskovou marži používanou pro hodnocení podnikání. Vzhledem k povaze organizace, ale není nutné vidět dosažené hodnoty jako negativní.

Ukazatele likvidity jsou ovlivněny výrazným výkyvy hodnot finančního majetku, pohledávek a závazků, které na ni působí. V celém sledovaném období tak likvidita

dosahuje vyšších hodnot, než jsou ty doporučené v odborné literatuře. Obecně se dá říci, že je likvidita zbytečně vysoká a zvláště v roce 2013 svědčí o neefektivním využití finančních prostředků. V tomto roce došlo k vysokému nárůstu pohotové likvidity a yourchance na svých účtech nemusela držet takové množství peněz v návaznosti na své závazky, které oproti roku 2011 klesli o celých 28 000 Kč.

Finanční stabilita byla v případě zadluženosti pozitivně ovlivněna v roce 2013, kdy yourchance získala významné sponzory a dárcce, kteří podporují její činnost. Zadluženost yourchance tak oproti roku 2011 klesla o 80 % a vlastní kapitál vzrostl o více než 140 000 Kč. V roce 2014 zadluženost opět roste, ale pohybuje se okolo 21 %, což není nutné vidět, jako zásadní problém vzhledem k tomu, že doporučená hodnota se v odborných publikacích pohybuje kolem 40 %. Poslední sledované ukazatele obratu celkových aktiv a pohledávek je možné na základě dosažených výsledků hodnotit jako příznivé. Zvláště na obratu pohledávek je zřejmé, že pohledávky jsou rychle inkasovány a tedy přeměňovány na hotovost, kterou je možné využít pro další aktivity organizace.

Na základě uvedených skutečností je yourchance v rámci fundraisingu doporučeno zaměřit se více na propagaci svých projektů a vstoupit, tak do širšího povědomí veřejnosti. Jako úspěšný krok tímto směrem je možné hodnotit reportáž o projektu Začni správně v pořadu Víkend televize Nova. Získání dárců z řad veřejnosti by částečně mohlo eliminovat riziko ztráty významného donátora a následné přerušení některého z projektů. To by se mohlo stát například u stipendijního programu, který je zajišťován pouze jedním konkrétním donátorem a v případě zrušení finanční spolupráce by byl přerušen. Obecně se ale dá říci, že fundraising je adekvátní pro tak malou a začínající neziskovou organizaci jako je yourchance. A blízký vztah s dárci a donátory yourchance pomáhá eliminovat uvedené riziko.

V návaznosti na finanční analýzu se organizaci doporučuje nadále zůstat soběstačnou a zaměřit se na efektivní využívání svých finančních prostředků. Pozornost by také měla být věnována finanční stabilitě a to hlavně zadluženosti a snaze předejít jejímu růstu.

## 6. Seznam použitých zdrojů

### Odborná literatura:

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

BOUKAL, Petr a Hana VÁVROVÁ. *Ekonomika a financování neziskových organizací*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1293-8.

BURDA, Jan. *Fundraising pro úplné začátečníky*. Národní institut dětí a mládeže, 2007.

HYÁNEK, Vladimír, Škarabelová, Simona a Řežuchová, Markéta. *Rozbor financování nestátních neziskových organizací z vybraných veřejných rozpočtů (metody, problémy, řešení)*. Vyd. 1. Brno: CVNS, 2005. ISBN 80-239-5262-5.

KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. *Finanční analýza: krok za krokem*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2005, xiii, 137 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 8071793213.

MIHÁLIK, Ján. *Fundraising bez hranic: získávání darů pro humanitární pomoc a rozvojovou spolupráci*. Editor Ján Mihálik. Praha: PDCS, 2012. ISBN 978-808-9563-050.

MRKVIČKA, Josef a Pavel KOLÁŘ. *Finanční analýza*. 2. přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006, 228 s. Vzdělávání a certifikace účetních. ISBN 8073572192.

NOVOTNÝ, Jiří a Hana VÁVROVÁ. *Ekonomika a řízení neziskových organizací (zejména nevládních organizací)*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2004. ISBN 80-245-0792-7.

SALAMON, Lester M a Helmut K ANHEIER. *The international classification of nonprofit organizations: ICNPO-revision 1, 1996*. Baltimore: The Johns Hopkins University. Institute for policy studies, 1996. ISBN 18-863-3323-8.

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2007, v, 154 s. Praxe manažera (Computer Press). ISBN 9788025118306.

SVOBODA, František. *Legislativní prostředí pro činnost církví a náboženských společností*. 1. vyd. Brno: CVNS, 2007. ISBN 978-80-239-8481-1. Dostupné z: [http://cvns.econ.muni.cz/prenos\\_souboru/is/soubory/web/111-scan15-legislativni-prostredi-cns.pdf](http://cvns.econ.muni.cz/prenos_souboru/is/soubory/web/111-scan15-legislativni-prostredi-cns.pdf)

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



## Internetové zdroje:

*Evropské strukturální a investiční fondy* [online]. 2014 [cit. 2014-10-29]. Dostupné z: <https://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU>

Financování neziskových organizací. *Ministerstvo financí České republiky* [online]. 2012 [cit. 2014-09-29]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/podpora-z-narodnich-zdroju/neziskove-organizace/zakladni-informace>

*Finanční gramotnost do škol* [online]. 2014 [cit. 2015-02-15]. Dostupné z: <http://www.financnigramotnostdoskol.cz/>

CHARITIES AID FOUNDATION. World giving index 2013: A global view of giving trends. 2013. Dostupné z: [https://www.cafonline.org/PDF/WorldGivingIndex2013\\_1374AWEB.pdf](https://www.cafonline.org/PDF/WorldGivingIndex2013_1374AWEB.pdf)

Jak se z občanského sdružení stane spolek?. *Ekologický právní servis* [online]. 2013 [cit. 2014-09-17]. Dostupné z: <http://www.eps.cz/poradna/kategorie/obcanska-sdruzeni/rada/jak-se-z-obcanskeho-sdruzeni-stane-spolek>

Rozbor financování nestátních neziskových organizací. *Vláda České republiky* [online]. 2014 [cit. 2014-10-03]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/ppov/rnno/dokumenty/rozbor-financovani-nestatnich-neziskovych-organizaci-115248/>

Sčítání lidu, domů a bytů. Český statistický úřad [online]. 2011 [cit. 2014-10-18]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/produkty.nsf/podskupina?openform&:2014-17>

Statistika počtu nestátních neziskových organizací v letech 1990-2013. In: *Neziskovky.cz* [online]. [cit. 2014-09-15]. Dostupné z: [http://www.neziskovky.cz/sdata/stat\\_NNO\\_tabulka\\_1990\\_2013\\_619.pdf](http://www.neziskovky.cz/sdata/stat_NNO_tabulka_1990_2013_619.pdf)

ŠKARABELOVÁ, Simona. *Definice neziskového sektoru: Sborník příspěvků z internetové diskuze CVNS*. 1. vyd. Brno: CVNS, 2005. ISBN 80-239-4057-0. Dostupné z: [http://cvns.econ.muni.cz/prenos\\_souboru/is/soubory/web/138-scan22-definice-neziskoveho-sektoru.pdf](http://cvns.econ.muni.cz/prenos_souboru/is/soubory/web/138-scan22-definice-neziskoveho-sektoru.pdf)

Usnesení vlády České republiky ze dne 16. června 2014 č. 446. *Vláda České republiky* [online]. 2014 [cit. 2014-09-27]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/ppov/rnno/usneseni-vlady/usneseni-vlady-cr-ze-dne-16--cervna-2014-c--446-120097/>

Vláda schválila změnu zásad financování neziskových organizací. In: *Vláda české republiky* [online]. 2014 [cit. 2014-10-09]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/clenove-vlady/pri-uradu-vlady/jiri-dienstbier/tiskove-zpravy/vlada-schvalila-zmenu-zasad-financovani-neziskovych-organizaci-121701/>

*Yourchance* [online]. 2010 [cit. 2015-02-15]. Dostupné z: <http://www.yourchance.cz/>

*Začni správně* [online]. 2012 [cit. 2015-02-15]. Dostupné z: <http://www.zacnispravne.cz/>

**Ústní sdělení:**

MERUNKOVÁ, Jana. *Ústní sdělení*. Praha 26. 1. 2015.

**Zákony:**

Zákon č. 83/1990 Sb., o sdružování občanů.

Zákon č. 248/1995 Sb. o obecně prospěšných společnostech

Zákon 227/1997 Sb. o nadacích a nadačních fondech

Zákon č. 89/2014 Sb., Občanský zákoník.

Zákon č. 428/2012 Sb. o majetkovém vyrovnání s církevními a náboženskými společnostmi a o změně některých dalších zákonů

## 7. Seznam grafů a tabulek

### Grafy

Graf 1: Vývoj vybraných církví v letech 1921 - 2011 .....	22
Graf 2: Rozdělení dotací podle hlavních oblastí dotační politiky.....	32

### Tabulky

Tabulka 1: Klasifikace neziskových organizací .....	14
Tabulka 2: Vývoj počtu občanských sdružení .....	16
Tabulka 3: Vývoj počtu obecně prospěšných společností .....	18
Tabulka 4: Vývoj počtu nadací a nadačních fondů.....	19
Tabulka 5: Angažovanost obyvatel jednotlivých zemí v poskytování příspěvků .....	26
Tabulka 6: Zdroje financování neziskových organizací .....	29
Tabulka 7: Oblasti státní dotační politiky pro rok 2015 .....	31
Tabulka 8: Rozdělení prostředků fondů EU v programovém období 2007- 2013 .....	36
Tabulka 9: Autarkie hlavní činnosti.....	46
Tabulka 10: Ukazatele rentability .....	47
Tabulka 11: Ukazatele likvidity .....	49
Tabulka 12: Ukazatele finanční stability .....	50
Tabulka 13: Ukazatele aktivity .....	51

## 8. Přílohy

Příloha č. 1. Rozhovor s ředitelkou a fundraiserkou yourchance Janou Merunkovou, v Praze 26. 1. 2015

### **Jak by jste popsala fundraising yourchance?**

Tak fundraiserem jsem já a tak se řídím takovými dvěma pravidly. Fundraising je obchod v bílých rukavičkách, takže musíš jednat s noblesou a nesmíš si je nechat zašpinit. No a pak se snažím o princip tří „win“ teda, aby ta dohoda o spolupráci byla výhodná, jak pro nás, tak pro dárce a obdarovaného. A to je můj fundraising.

### **Yourchance ještě poměrně nedávno sháněla dalšího fundraisera, jak to nakonec dopadlo?**

Sháněli jsme, ale už nesháníme. Máme teď novou mentorku, máme jí rok. Začalo to tak, že jsem položila správnému člověku správnou otázku a to, jak vybudovala tak úspěšnou firmu jakou vybudovala. Mou mentorkou je velmi úspěšná podnikatelka, která založila jednu známou pražskou realitní kancelář. Řekla mi, že jsem první kdo se jí na to za 18 let zeptal no a tak to začalo. Takže máme novou mentorku, ale já mám více příležitostí se s ní setkávat než Gábina a učím se toho od ní strašně moc. Ona mi doporučila, že jednoduše musím přinést tolik peněz, aby když na měsíc odjedu, si toho firma nevšimla a tím vlastně vykompenzuju svou nenahraditelnost v ní. No a tak skončila konzultace na téma, hledáme nového fundraisera. Žádného nehledáme a zlepšujeme mé fundraisingové schopnosti.

### **A daří se?**

No teď máme meziroční nárůst 160 % obratu a dosáhli jsme prvního milionu.

### **Jaké zdroje financování využívá yourchance?**

Primárně komerční sféra. Když jsme byli auditovaný ve smyslu rozhovoru pro neziskovku roku, tak jsem šokovala komisi tím, že jsem řekla, že jsme 100 % nezávislý na státu. Což my bereme jako výhodu. Komise to vyhodnotila jako zajímavý jev, ale v podstatě to byl nežádoucí jev. Protože si mi v podstatě můžeme dělat, nechci říct, co chceme, ale v podstatě můžeme dělat cokoliv, co si domluvíme s našimi donátory. Protože svoje donátory známe a oni přesně vědí, co máme v plánu a na to nám dávají konkrétní peníze. Takže když si vymyslíme, jako teď, že natočíme film, tak jsme se domluvili, že natočíme film a tečka. Rozhodli jsme se vyplácet stipendia, oslovili jsme konkrétního pána, který víme, že má rád stipendijní programy. A věděli jsme, že je nedělá jen pro nějaké ty top nejlepší lidi ale pro takový ty normální lidi, který by bez toho žádný kloudný

vzdělání třeba nedostali. Tak jsme mu řekli chceme to pro tyhle lidi chceme a to v téhle výši a on řek super tak si k tomu ještě připočítejte 50 000 tisíc a řekněte mi komu to dáte. Takže primárně se jedná o komerční sféru, s kterou máme domluvené účelové financování. Generální partner, kterýho máme, je soukromá osoba, která to financuje ze svého osobního rozpočtu. To teda není sponzor, to je donátor. Sponzoři jsou lidi, kteří za to něco chtějí něco jako protislužbu jako logo sem, logo tam, logo támhle, kdežto donátor ti dává peníze na smysl a na účel toho co děláš. To je ten základní rozdíl mezi sponzorem a donátorem. Takže vedle komerční sféry máme marketingové partnery tedy sponzory, kteří mají ve smlouvě, že jim budeme plnit nějakou protihodnotu typu ING a Mercedes Benz. Ing je naším největším sponzorem a to je firma, kterou propagujeme na stránkách tím, že tam mají logo nebo dáme jejich logo na vstupenky na nějakou akci. Další zdroje financování no nemáme vlastní jmění, které bychom mohli nějak využít a zúročit a zhodnotit, takže to taky nevyužíváme.

### **Jaké fundraisingové metody používáte pro dosažení prostředků na činnost?**

Pokoušeli jsme se o veřejnou sbírku a tu nemůžeme dělat. Já jsem zjistila, že je to vysilující vzhledem k tomu, že neumíme komunikovat s tou velkou cílovou skupinou. My nemáme žádné dobrovolníky, kteří by běhali někde po ulicích a sbírali nějaký podpisy, jako to třeba dělá Greenpeace. Ty na tom stojej, ty na tom mají úplně dokonale vytvořenej fundraisingovej kanál a to neumím. Neumím pracovat s takhle širokou skupinou.

Zkoušeli jsme nebo tedy přesněji skupina studentů zkoušela podpořit yourchance pamětními mincemi. Na jedné straně bylo napsáno „I was in Prague“ a na druhé „I donate to yourchance“. No a to bohužel nebyl velký úspěch a ve finále jsme od nich mince dostali a teď je rozdáváme jako upomínkové předměty. Ale nápad to od nich byl hezký uspořádat veřejnou sbírku a získat víc peněz než do toho dali, protože oni to financovali ze svého, ale bohužel se nepovedlo. Až teď prodej lístků na náš ples bude spadat do veřejné sbírky. A tam doufáme, že něco vyděláme.

Jinak nejsme zatím dědici něčeho, co by nám někdo odkázal to je sice moc hezký a v Americe to funguje ale je to tak, že tě někdo sleduje třeba 20 let a potom na smrtelné posteli podepíše závěť ve tvůj prospěch. No a tak daleko ještě nejsme. Jinak jsou to teda ti individuální dárci a marketingový smlouvy a ty jsou příjem z podnikatelské činnosti.

Příloha č. 2. Účetní výkazy za rok 2013



Výčet položek  
podle výkazy č. 504/2002 Sb.

**Rozvaha (Balance)**  
ke dni 31.12.2013  
(v korunách)

Název, sídlo a právní forma  
účetní jednotky  
yourchance o.p.s.

IC  
2 4 7 1 7 9 7 5

Luberská 4  
Praha 6  
190 00

AKTIVA	Číslo řádku	Stav k prvnímu dni účetního období	Stav k poslednímu dni účetního období
A. Dlouhodobý majetek celkem	1		
I. Dlouhodobý nehmotný majetek celkem	2		
1. Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	3		
2. Software	4		
3. Ocenitelná práva	5		
4. Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	6		
5. Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	7		
6. Neklasifikovaný dlouhodobý nehmotný majetek	8		
7. Přiznané zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	9		
8. Dlouhodobý hmotný majetek celkem	10		
1. Pozemky	11		
2. Uzávěcká díla, předměty a sady	12		
3. Stavby	13		
4. Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	14		
5. Přátelské celky živých osob	15		
6. Základní sítě a sítě veřejné	16		
7. Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	17		
8. Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	18		
9. Neklasifikovaný dlouhodobý hmotný majetek	19		
10. Přiznané zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	20		
II. Dlouhodobý finanční majetek celkem	21		
1. Podíly v ovládaných a řízených osobách	22		
2. Podíly v osobách pod kontrolou úřadů	23		
3. Dluhové papíry cizí země do splatnosti	24		
4. Papíry organizačním složkám	25		
5. Ostatní dlouhodobé půjčky	26		
6. Ostatní dlouhodobý finanční majetek	27		
7. Porušený dlouhodobý finanční majetek	28		
IV. Oprávky k dlouhodobému majetku celkem	29		
1. Oprávky k nehmotným výsledkům výzkumu a vývoje	30		
2. Oprávky k softwaru	31		
3. Oprávky k ocenitelným právům	32		
4. Oprávky k drženímu dlouhodobému nehmotnému majetku	33		
5. Oprávky k ostatnímu dlouhodobému nehmotnému majetku	34		
6. Oprávky ke stavbám	35		
7. Oprávky k samostatným movitým věcem a souborům movitých věcí	36		
8. Oprávky k přátelským celkům živých osob	37		
9. Oprávky k základním sítím a sítím veřejné	38		
10. Oprávky k drženímu dlouhodobému hmotnému majetku	39		
11. Oprávky k ostatnímu dlouhodobému hmotnému majetku	40		

AKTIVA		Číslo řádku	Stav k prvnímu dni účetního období	Stav k poslednímu dni účetního období
II.	Krátkodobý majetek celkem	41	81 258	187 400
I.	Zásoby celkem	42		
1.	Materiál na skladě	43		
2.	Materiál na cestě	44		
3.	Nedokončená výroba	45		
4.	Položkový vlastní výrobek	46		
5.	Výrobky	47		
6.	Zůřata	48		
7.	Zboží na skladě a v prodejnách	49		
8.	Zboží na cestě	50		
9.	Poskytnuté zálohy na zásoby	51		
II.	Pohledávky celkem	52	34 503	107 995
1.	Odběratelé	53	34 403	107 995
2.	Směnky k inkasu	54		
3.	Pohledávky za eskontované cenné papíry	55		
4.	Poskytnuté provizní zálohy	56	100	100
5.	Ostatní pohledávky	57		
6.	Pohledávky za zaměstnance	58		
7.	Pohledávky za institucemi soc. zabezpečení a veřejného zdravotní pojištění	59		
8.	Daň z příjmu	60		
9.	Ostatní přímé daně	61		
10.	Daň z přidané hodnoty	62		
11.	Ostatní daně a poplatky	63		
12.	Nároky na dotace a ostatní zúčtování se státním rozpočtem	64		
13.	Nároky na dotace a ostatní zúčtování s rozpočtem orgánů úz. samospr. orgánů	65		
14.	Pohledávky za účastníky sdružení	66		
15.	Pohledávky z pevných limitových operací a opcí	67		
16.	Pohledávky z vydaných dluhopisů	68		
17.	Jiné pohledávky	69		
18.	Docházke účty akcioví	70		
19.	Operativní položka k pohledávkám	71		
II.	Krátkodobý finanční majetek celkem	72	47 264	58 445
1.	Pokladna	73	1 022	3
2.	Cenný	74		
3.	Účty v bankách	75	46 272	58 442
4.	Majetkové cenné papíry k obchodování	76		
5.	Dluhové cenné papíry k obchodování	77		
6.	Ostatní cenné papíry	78		
7.	Položkový krátkodobý finanční majetek	79		
8.	Peníze na cestě	80		
IV.	Jiná aktiva celkem	81	-530	
1.	Náklady příštích období	82	-530	
2.	Příjmy příštích období	83		
3.	Kurzové rozdíly aktívní	84		
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>85</b>	<b>81 258</b>	<b>187 400</b>

PASIVA	Číslo řádku	Stav k prvnímu dni účetního období	Stav k poslednímu dni účetního období
A. Vlastní zdroje celkem	88	19 984	182 984
I. Jméni celkem	87	5 150	5 150
1. Vlastní jmění	88	5 150	5 150
2. Fondy	89		
3. Oceňovací rozdíly z přecenění finančního majetku a závazků	90		
II. Výsledek hospodaření celkem	91	14 834	187 834
1. Účet výsledku hospodaření	92		143 010
2. Výsledek hospodaření ve srovnávacím řízení	93	14 834	14 834
3. Nerozdělený zisk, neuhrazená ztráta minulých let	94		
B. Cizí zdroje celkem	95	61 274	4 406
I. Rezervy celkem	96		
1. Rezervy	97		
II. Dlouhodobé závazky celkem	98		
1. Dlouhodobé bankovní úvěry	99		
2. Vydání dluhopisů	100		
3. Závazky z pronájmu	101		
4. Přijaté dlouhodobé zálohy	102		
5. Dlouhodobé směnky k úhradě	103		
6. Dohadné účty pasivní	104		
7. Ostatní dlouhodobé závazky	105		
III. Krátkodobé závazky celkem	106	-7 728	4 406
1. Dodavatelé	107	-13 542	3 718
2. Směnky k úhradě	108		
3. Přijaté zálohy	109		
4. Ostatní závazky	110		
5. Zaměstnanci	111		
6. Ostatní závazky vůči zaměstnancům	112		
7. Závazky k institucím sociálního zabezpečení a veřejného zdravot.poj.	113		
8. Daň z příjmu	114		
9. Ostatní přímé daně	115		688
10. Daň z přidané hodnoty	116		
11. Ostatní daně a poplatky	117		
12. Závazky ze vztahu k státnímu rozpočtu	118		
13. Závazky ze vztahu k rozpočtu orgánů územních samosprávných celků	119		
14. Závazky z upsaných resplicených cenných papírů a podílů	120		
15. Závazky k účastníkům sdružení	121	1 550	
16. Závazky z peněžních termínových operací a opcí	122		
17. Jiné závazky	123	186	
18. Krátkodobé bankovní úvěry	124		
19. Eskontní úvěry	125		
20. Vydání krátkodobé dluhopisů	126		
21. Vlastní dluhopisy	127		
22. Dohadné účty pasivní	128	4 410	
23. Ostatní krátkodobé finanční výpomoci	129		
IV. Jiná pasiva celkem	130	69 000	
1. Výstaje příštích období	131		
2. Výnosy příštích období	132	69 000	
3. Kursové rozdíly pasivní	133		
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>134</b>	<b>81 256</b>	<b>187 400</b>



Výčet položek  
pode vyhlášky č. 504/2002 Sb.

### Výkaz zisku a ztráty

ke dni 31.12.2013  
(v celých tisících Kč)

Název, sídlo a právní forma  
účetní jednotky  
yourchance o.p.s.

Lisabonská 4  
Praha 0  
120 00

IC  
2 4 7 1 7 9 7 5

	Číslo řádku	Činnost	
		Návrh	Hospodářská
A. Náklady	1	659	659
I. Spotřebované nákupy celkem	2	87	87
1. Spotřeba materiálu	3	87	87
2. Spotřeba energie	4		
3. Spotřeba ostatních neskladovatelných dotávek	5		
4. Prodané zboží	6		
II. Služby celkem	7	423	423
5. Opravy a udržování	8		
6. Cestovné	9	3	3
7. Náklady na reprezentaci	10	6	6
8. Ostatní služby	11	414	414
III. Osobní náklady celkem	12	140	140
9. Mzdové náklady	13	140	140
10. Zákonné sociální pojistění	14		
11. Ostatní sociální pojistění	15		
12. Zákonné sociální náklady	16		
13. Ostatní sociální náklady	17		
IV. Daně a poplatky celkem	18	3	3
14. Daň silniční	19		
15. Daň z nemovitosti	20		
16. Ostatní daně a poplatky	21	3	3
V. Ostatní náklady celkem	22		
17. Smluvní pokuty a úroky z prodeje	23		
18. Ostatní pokuty a penále	24		
19. Odpis nedobytné pohledávky	25		
20. Úroky	26		
21. Kursové ztráty	27		
22. Dary	28		
23. Manka a škody	29		
24. Jiné ostatní náklady	30		
VI. Odpisy, prodeje majetku, tvorba rezerv a opravných položek celkem	31		
25. Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	32		
26. Zůstatková cena prodaného dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	33		
27. Prodané cenné papíry a podíly	34		
28. Prodeje materiálů	35		
29. Tvorba rezerv	36		
30. Tvorba opravných položek	37		
VII. Poskytnuté příspěvky celkem	38		
31. Poskytnuté příspěvky zúčtované mezi organizačními složkami	39		
32. Poskytnuté širší příspěvky	40		
VIII. Daň z příjmu celkem	41		
33. Dodatečně odvody daně z příjmů	42		

	Číslo řádku	Činnost	
		Hlavní	hospodářská
Náklady celkem	43	820	820
<b>E</b> Výnosy	44	801	801
I. Tržby za vlastní výkony a za zboží celkem	45	820	820
1. Tržby za vlastní výroby	46	3	3
2. Tržby z prodeje služeb	47	817	817
3. Tržby za prodané zboží	48		
II. Změny stavu vnitroorganizačních zásob celkem	49		
4. Změna stavu zásob nedokončené výroby	50		
5. Změna stavu zásob položenou	51		
6. Změna stavu zásob výrobků	52		
7. Změna stavu zboží	53		
III. Aktivace celkem	54		
8. Aktivace materiálu a zboží	55		
9. Aktivace vnitroorganizačních služeb	56		
10. Aktivace dlouhodobého nehmotného majetku	57		
11. Aktivace dlouhodobého hmotného majetku	58		
IV. Ostatní výnosy celkem	59		
12. Smluvní pokuty a úroky z prodání	60		
13. Ostatní pokuty a penále	61		
14. Platby za odepsané pohledávky	62		
15. Úroky	63		
16. Kurzové zisky	64		
17. Zúčtování fondů	65		
18. Jiné ostatní výnosy	66		
V. Tržby z prodeje majetku, zúčtování rezerv a opravných položek celkem	67		
19. Tržby z prodeje dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	68		
20. Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	69		
21. Tržby z prodeje materiálu	70		
22. Výnosy z krátkodobého finančního majetku	71		
23. Zúčtování rezerv	72		
24. Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	73		
25. Zúčtování opravných položek	74		
VI. Přijaté příspěvky celkem	75	281	281
26. Přijaté příspěvky zúčtované mezi organizačními složkami	76		
27. Přijaté příspěvky (dary)	77	281	281
28. Přijaté šenkové příspěvky	78		
VII. Provozní dotace celkem	79		
29. Provozní dotace	80		
Výnosy celkem	81	801	801
<b>C</b> Výsledek hospodaření před zdaněním	82	142	142
34. Daň z příjmů	83		
<b>D</b> Výsledek hospodaření po zdanění	84	142	142

Pozn.: