

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Bakalářská práce

**Možnosti financování vybrané nestátní neziskové
organizace**

Lucie Caizlová

© 2016 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Lucie Caizlová

Provoz a ekonomika

Název práce

Možnosti financování vybrané nestátní neziskové organizace

Název anglicky

Financing of a selected non-governmental and non-profit organization

Cíle práce

Hlavním cílem práce je rozbor hospodaření vybrané nestátní neziskové organizace pomocí finanční analýzy v letech 2011 až 2015. Na základě provedené finanční analýzy vybrané nestátní neziskové organizace zhodnotit vývoj financování organizace a vyvodit závěry, případné návrhy a doporučení na zlepšení financování. Dílčím cílem práce je na základě získaných informací přiblížit problematiku nestátních neziskových organizací a jejich možnosti financování.

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. V teoretické části bude metodika spočívat v kompilaci, analýze a syntéze dat z příslušné literatury a dalších odborných zdrojů.

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 nestátní neziskové organizace v letech 2011 – 2015. Primární data budou získána z finančních výkazů příslušné nestátní neziskové organizace.

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

Doporučený rozsah práce

40 – 60 stran

Klíčová slova

Nestátní nezisková organizace, neziskový sektor, obecně prospěšná společnost, fundraising, finanční analýza.

Doporučené zdroje informací

BOUKAL, Petr a kol. Fundraising pro neziskové organizace. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. 260 s. Expert. ISBN 978-80-247-4487-2

BOUKAL, Petr. Nestátní neziskové organizace: (teorie a praxe). Vyd. 1. V Praze: Oeconomica, 2009. 303 s. Vysokoškolská učebnice. ISBN 978-80-245-1650-9

DRUCKER, Peter Ferdinand. Řízení neziskových organizací: praxe a principy. Vyd. 1. Praha: Management Press, 1994. 184 s. ISBN 80-85603-38-1

HYÁNEK, Vladimír. Neziskové organizace: teorie a mýty. Vyd. 1. Brno: Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 2011. 131 s. ISBN 978-80-210-5651-0

KRAFTOVÁ, Ivana. Finanční analýza municipální firmy. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2002. xii, 206 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-778-2

MERLÍČKOVÁ RŮŽIČKOVÁ, Růžena. Neziskové organizace: vznik, účetnictví, daně. Vyd. 12. Olomouc: Anag, 2013, 263 s. Účetnictví (Anag). ISBN 978-80-7263-825-3

REKTOŘÍK, Jaroslav a kol. Organizace neziskového sektoru: základy ekonomiky, teorie a řízení. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2001. 177 s. ISBN 80-86119-41-6

SALAMON, Lester M, ANHEIER, Helmut K. Defining the Nonprofit Sector: A Cross-national Analysis. 1. ed. Manchester: Manchester University Press, 1997, xiii, 526 s. Johns Hopkins nonprofit sector series, 4. ISBN 0-7190-4902-4

STEJSKAL, Jan, KUVÍKOVÁ, Helena a MAŽÁTKOVÁ, Kateřina. Neziskové organizace – vybrané problémy ekonomiky: se zaměřením na nestátní neziskové organizace. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2012. 169 s. ISBN 978-80-7357-973-9

Předběžný termín obhajoby

2015/16 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Jiří Čermák, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 9. 3. 2016

prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 9. 3. 2016

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 09. 03. 2016

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Možnosti financování vybrané nestátní neziskové organizace" 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 použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 14.3.2016



Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala svému vedoucímu, panu Ing. Jiřímu Čermákovi, Ph.D., za odborné vedení, cenné rady a podnětné připomínky, které mi pomohly při zpracování této bakalářské práce.

Dále bych ráda poděkovala Ing. Karolíně Kardaczové z neziskové organizace Dejme dětem šanci o.p.s. za ochotu a poskytnutí všech potřebných podkladů pro zpracování praktické části této práce.

Možnosti financování vybrané nestátní neziskové organizace

Souhrn

Bakalářská práce je zpracovaná na téma „Možnosti financování vybrané nestátní neziskové organizace“ a je rozdělena na dvě části, teoretickou a praktickou. Cílem teoretické části je detailně přiblížit problematiku nestátních neziskových organizací, čehož bude dosaženo za pomoci vymezení neziskového sektoru, klasifikování nestátních neziskových organizací a uvedení možností jejich financování. Teoretická část rovněž uvádí základní metody a modifikované ukazatele finanční analýzy pro neziskové organizace. Praktická část práce si klade za cíl provést rozbor financování a hospodaření vybrané nestátní neziskové organizace Dejme dětem šanci o.p.s. za celou dobu jejího fungování (2011-2015). Výsledné hodnoty rozboru jsou posléze zhodnoceny a srovnány s doporučenými hodnotami. Dále praktická část uvádí základní charakteristiku vybrané nestátní neziskové organizace a alokaci shromážděných příspěvků na jednotlivé projekty. Práce je uzavřena celkovým zhodnocením situace organizace, na jehož základě jsou vytvořeny návrhy a doporučení, které by mohly pomoci vyřešit případné odhalené nedostatky.

Klíčová slova: nestátní nezisková organizace, neziskový sektor, obecně prospěšná společnost, financování, fundraising, finanční analýza

Financing of a selected non-governmental and non-profit organization

Summary

The topic of this bachelor thesis is “Financing of a selected non-governmental and non-profit organization” and consists of two parts, theoretical and practical ones. The aim of the theoretical part is to expound the issues of non-governmental and non-profit organizations which will be achieved by defining the non-profit sector, classifying non-governmental and non-profit organizations and introducing their methods of funding. The practical part aims to analyze the financing and management of a selected non-governmental and non-profit organization “Dejme dětem šanci o.p.s.” for the whole period of its operation (2011-2015). The resulting values of the analysis are evaluated and compared with guideline values. Further practical part outlines the basic characteristics of the selected organization and describes allocating of the collected resources for individual projects. The work is concluded by overall evaluation of the situation of the organization, leading to suggestions and recommendations that could help resolve any detected deficiencies.

Keywords: Non-governmental and non-profit organization, non-profit sector, public profitable organization, financing, fundraising, financial analysis

Obsah

1. Úvod	8
2. Cíl práce a metodika	9
2.1. Cíl práce	9
2.2. Metodika	9
3. Neziskový sektor	12
3.1. Vymezení neziskového sektoru.....	12
3.2. Členění národního hospodářství podle Pestoffa.....	13
3.3. Nestátní neziskový sektor dle L. M. Salamon, H. K. Aneier	14
3.4. Nestátní nezisková organizace	16
3.5. Druhy nestátních neziskových organizací.....	18
3.5.1. Občanská sdružení a zapsané spolky.....	18
3.5.2. Obecně prospěšné společnosti a zapsané ústavy	19
3.5.3. Nadace a nadační fondy.....	20
3.5.4. Círky a náboženské společnosti.....	21
3.5.5. Politické strany a politická hnutí	21
3.6. Financování NNO	22
3.6.1. Fundraising	22
3.6.2. Cizí zdroje financování.....	24
3.6.3. Samofinancování nestátní neziskové organizace	30
3.7. Finanční řízení NNO	31
3.8. Finanční Analýza	32
3.8.1. Tradiční oblasti finanční analýzy pro NNO	33
4. Vlastní práce – Analýza financování Dejme dětem šanci o.p.s.	36
4.1. Charakteristika organizace	36
4.1.2. Organizační struktura vybrané organizace	37
4.2. Financování projektů DDŠ.....	39
4.3. Finanční řízení DDŠ.....	41
4.4. Možnosti financování.....	42
4.5. Finanční analýza.....	46
4.5.1. Horizontální a vertikální analýza rozvahy.....	46
4.5.2. Horizontální a vertikální analýza výkazu zisku a ztráty.....	52
4.5.3. Ukazatele finanční analýzy.....	57
5. Závěr.....	64
6. Seznam použité literatury	68
7. Přílohy.....	77

1. Úvod

Nestátní neziskové organizace zastávají v každé vyspělé a moderní společnosti důležitou funkci, neboť poskytují služby, které stát prostřednictvím veřejného sektoru nedokáže či nechce poskytovat a firmy nemají zájem. Nestátní neziskové organizace nadále indikují rozvinutou občanskou společnost, která se stará o blaho společnosti, větší nabídku prospěšných služeb a iniciuje společenské změny. Zároveň představují svobodu sdružování, což ztělesňuje základní princip demokracie a občanské společnosti. Tyto organizace jsou zakládány s primárním cílem dosáhnout přímého užitku, nikoli generovat zisk. Poskytují rozsáhlé spektrum služeb, a to mnohdy za pomoci jisté dobročinnosti, která přispívá k rozvoji sociálního ale i znalostního potenciálu jednotlivých lidí.

Rok 1989 byl zlomový pro celou českou společnost a přinesl s sebou jednu ze zásadních změn pro neziskové organizace, a to obnovu soukromoprávního nestátního neziskového sektoru. Občané Československa a později České republiky dostali znovu možnost svobodného sdružování se, organizovaného prosazování vlastních zájmů a reagování na společenské otázky různého charakteru. Již v době 1. republiky představovaly neziskové organizace jeden z pilířů nově vznikající společnosti a ekonomiky, avšak na začátku 90. let 20. století se staly opětovnou novinkou. Rok 1990 tedy představuje novou startovací čáru pro neziskový sektor, který je součástí národního hospodářství. Vznikají nové organizace, zejména ty které jsou odděleny od státu, jsou vytvářeny novely právních předpisů a dochází k rychlému porevolučnímu rozvoji neziskového sektoru.

Dne 3. února 2012 byl přijat Nový občanský zákoník (dále jen NOZ), který byl součástí velké úpravy soukromého práva. V platnost vstoupil dne 1. ledna roku 2014. Součástí této změny byla i úprava právních poměrů právnických osob soukromého práva, mezi které se řadí i nevládní neziskové organizace (zákon č. 89/2012 Sb.). NOZ ruší některé právní formy neziskových organizací a jejich předpisy. Tyto změny se týkají občanských sdružení, obecně prospěšných organizací a nadací a nadačních fondů. Dále NOZ zavádí nové formy neziskových organizací jako spolky, ústavy, tzv. fundace a sociální družstva.

2. Cíl práce a metodika

2.1.Cíl práce

Cílem teoretické části práce je detailně přiblížit problematiku nestátních neziskových organizací. Dílčí cíle této části práce jsou:

- vymezit neziskový sektor
- charakterizovat rysy, funkce a cíle nestátních neziskových organizací
- uvést klasifikaci nestátních neziskových organizací
- uvést možnosti financování nestátních neziskových organizací
- popsat základní metody a ukazatele finanční analýzy

Cílem praktické části je na základě poznatků z teoretické části a na základě interních dokumentů (zejména výroční zprávy, rozvahy a výkazy zisku a ztráty) provést rozbor financování a hospodaření vybrané nestátní neziskové organizace Dejme dětem šanci o.p.s. Rozbor hospodaření bude proveden za pomoci metod a ukazatelů finanční analýzy. Na základě rozboru, který analyzuje možnosti financování a hospodářskou situaci organizace, budou navrženy postupy a doporučení ve vztahu zlepšit financování a hospodaření vybrané neziskové organizace.

2.2.Metodika

Bakalářská práce je členěna na dvě části, a to na teoretickou a praktickou část. V teoretické části bude využita metoda studia analýzy dokumentů za použití sekundárních dat – literární rešerše bude vytvořena z odborných českých i zahraničních knih, časopisů a studií. Užití materiály budou uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci této práce. Teoretická část bude nejprve vymezovat neziskový sektor, charakterizovat rysy a funkce nestátních neziskových organizací a klasifikovat je. Další část bude zaměřena na financování nestátních neziskových organizací a jejich finanční řízení. Poslední část literární rešerše se věnuje finanční analýze, ve které budou vybrány a modifikovány ukazatele vhodné pro posouzení ekonomiky neziskových organizací.

Uvedené poznatky budou v praktické části aplikovány ke zpracování dat dané neziskové organizaci Dejme dětem šanci o.p.s. Nejprve bude provedena charakteristika vybrané organizace, a to za pomoci metody deskriptivní analýzy na základě primárních dat

(interních dokumentů). V rámci charakteristiky bude provedena alokace shromážděných příspěvků na jednotlivé projekty a rozbor celkového financování dle fundraisingových metod. Poté bude na základě analýzy a komparace rozvah, výkazů zisku a ztráty, hlavních účetních knih a interních podkladů provedena finanční analýza. Data, která budou zjištěna z výše zmíněných dokumentů, budou zpracována pomocí horizontální a vertikální analýzy a pomocí ukazatelů finanční analýzy (dle zpracované literární rešerše). Výsledky horizontální a vertikální analýzy budou pro lepší přehlednost uvedeny v tabulkách a graficky znázorněny. Vypočtené hodnoty jednotlivých ukazatelů budou uvedeny v tabulkách spolu s položkami nezbytnými pro výpočty. Dále budou výsledné hodnoty srovnány s doporučenými hodnotami a vyhodnoceny. Veškeré rozborů a analýzy budou provedeny za období 2011 až 2015, které představuje celkovou dobu fungování organizace.

Závěr bakalářské práce bude založen na syntéze výsledků z provedeného rozboru financování a hospodaření Dejme dětem šanci o.p.s. a budou vytvořeny návrhy a doporučení, které by mohly pomoci vyřešit případné odhalené nedostatky.

Horizontální analýza se zaměřuje na porovnání změn jednotlivých položek ve výkazech zisku a ztráty (VZZ) v časové posloupnosti. Pomocí horizontální analýzy se zjišťuje výše změn a její procentní vyjádření k výchozímu roku.

Absolutní změna = Ukazatel za běžné období – Ukazatel za předchozí období

*Procentní změna = (Absolutní změna *100)/ Ukazatel za předchozí období [19]*

Vertikální analýza představuje procentní rozbor, který vyjadřuje jednotlivé položky účetních výkazů jako procentního podílu ke zvolené základně položené jako 100 %.

Horizontální a vertikální analýza výkazu zisku a ztráty bude provedena dohromady pro hlavní činnost a činnost vedlejší, neboť organizace Dejme dětem šanci o.p.s. řadí do své vedlejší činnosti pouze tržby z prodeje výrobků a sponzoring, který je navázán pouze s jednou společností a dosahuje částek jen v řádech tisíců korun. Vedlejší činnost tedy nedosahuje vysokých hodnot nákladů, ani výnosů, proto byla zvolena analýza výkazu zisku a ztráty pro obě činnosti najednou.

Tabulka č. 1 : Použité výpočty finanční analýzy

ukazatel	vzorec	interpretace	tab. č.
běžná likvidita	OA/KZ	kolikrát pokryjí oběžná aktiva krátkodobé závazky	8
pohotová likvidita	$(KFM+Po)/KZ$	kolikrát pokryje KFM a Po krátkodobé závazky	8
okamžitá likvidita	KFM/KZ	kolikrát pokryje KFM krátkodobé závazky	8
čistý pracovní kapitál	$OA-KZ$	prostředky k dispozici pro běžnou provozní činnost	9
celkový obrat aktiv	$tržby/aktiva$	vyjadřuje obrátkovost aktiv	10
doba obratu pohledávek	$(pohledávky/tržby)*365$	počet dnů, kdy jsou OA vázána ve formě pohledávek	10
doba obratu závazků	$(KZ/tržby)*365$	počet dnů od vzniku až po úhradu závazků	10
doba obratu zásob	$(zásoby/tržby)*365$	počet dnů, kdy jsou OA vázána ve formě zásob	10
autarkie hlavní činnosti	$(V_{HČ}/N_{HČ})*100$	míra pokrytí $N_{HČ}$ z $V_{HČ}$	11
rentability nákladů doplňkové činnosti	$(HV_{VČ}/N_{VČ})*100$	ziskovost doplňkové činnosti	12
haléřový ukazatel	$(N_{VČ}/V_{VČ})*100$	hodnotí efektivnost doplňkové činnosti	12
variátoru celkových nákladů	$[(N_{t+1}-N_t)/N_t]/[(V_{t+1}-V_t)/V_t]$	relace mezi dynamikou vývoje CN a CV	12
míra finanční nezávislosti	$(VK/K)*100$	zastoupení vlastních zdrojů	13
míra věřitelského rizika	CK/K	zastoupení cizích zdrojů	13

Zdroj: Vlastní zpracování na základě [19], [20]

Význam použitých zkratk:

OA	Oběžná aktiva	VH _{VČ}	Hospodářský výsledek h.č.
KZ	Krátkodobé závazky	N _{t+1} / N _t	Náklady celkem v období t+1/t
KMF	Krátkodobý finanční majetek	V _{t+1} / V _t	Výnosy celkem v období t+1/t
Po	Pohledávky	CN	Celkové náklady
V _{HČ}	Výnosy hlavní činnosti	CV	Celkové výnosy
N _{HČ}	Náklady hlavní činnosti	VK	Vlastní kapitál
V _{VČ}	Výnosy vedlejší činnosti	CK	Cizí kapitál
N _{VČ}	Náklady vedlejší činnosti	K	Kapitál (celková pasiva)

3. Neziskový sektor

Neziskový sektor si vydobyl hospodářský, sociální i politický význam a přilákal všeobecně rostoucí pozornost hlavně v průběhu posledních třech desetiletí. Je důležitou součástí ekonomiky každé vyspělé země a stal se nezanedbatelnou složkou taktéž české společnosti. Počet nestátních neziskových organizací naplňujících své cíle v nejrůznějších oblastech několikanásobně vzrostl stejně jako záběr jejich činností. Zlepšilo se jak profesionální vzdělání, tak kvalita neziskových činností.[1]

3.1. Vymezení neziskového sektoru

Na světovém trhu existuje široká škála publikací zabývajících se problematikou neziskového sektoru, i na Českém trhu můžeme najít mnoho literatury popisující tuto problematiku, většinou se však jedná o texty rozsahu skript.[1] I přes veškeré publikace není terminologie v této oblasti jasně ustálená a právně vymezená. Pokusů o vymezení neziskového sektoru na základě nejrůznějších kritérií můžeme nalézt mnoho, proto je velmi časté, že vždy nedochází k naprosté terminologické shodě. Záleží na typu společenské vědy, která se touto problematikou zabývá, neboť každá z nich se zaměřuje na jiné stránky charakteru dané instituce.[2]

Neziskový sektor zahrnuje subjekty, které si nekladou za cíl generovat zisk, ale snaží se uspokojovat společenské a veřejné potřeby, poskytovat veřejně prospěšné služby a dosáhnout užitku, bez ohledu na to, zdali aktivita přináší zisk či nikoli. Nicméně je zcela běžné, že neziskové organizace zisk generují, musí jej ale znovu vložit zpět k rozvoji organizace a k naplnění jejích cílů.[1]

Neziskový veřejný sektor

Neziskový veřejný sektor, také nazývaný veřejným sektorem a druhým sektorem, je soubor subjektů, které jsou založeny s primárním cílem dosáhnout přímého užitku. Tyto subjekty zřizuje stát, kraje, obce, případně jejich organizační složky, tedy veřejné subjekty. Jedná se především o příspěvkové organizace a organizační složky.[1] Převážně se věnují veřejným službám jako zdravotnictví, školství a sociální služby nebo zajišťují výkony státní správy.[3]

Neziskový soukromý sektor

Neziskový soukromý sektor je soubor subjektů, které jsou založeny s primárním cílem dosáhnout přímého užitku. V některé literatuře se můžeme setkat s pojmenováním „občanský sektor“, které zvýrazňuje propojenost občanské společnosti s neziskovými organizacemi. Označení „nezávislý sektor“ upozorňuje na nezávislost organizací na vládě.[3] Mnohdy je uváděno označení „dobrovolný sektor“ v případě, že podtrhujeme dobrovolnost působení v tomto sektoru.[4] Název „třetí sektor“ zdůrazňuje, že se z hlediska prostorového vidění jedná o sektor působící někde mezi státem a trhem, kde je jeho existence spojena s tržním a státním selháním v některých oblastech života společnosti. Neziskový soukromý sektor doplňuje vládu a provozuje služby, které stát zcela neumí či nechce poskytovat, neboť je provozuje neefektivně. Nestátní neziskové organizace mohou vidět příležitost i tam, kde firmy nemají zájem, neboť zákazníci nejsou ochotni dostatečně zaplatit za dané služby. [5] Tento sektor je vměstnán nejen mezi oblast trhu a státu, ale také mezi rodinu. Příkladem může být péče o opuštěné děti nebo seniory.

3.2. Členění národního hospodářství podle Pestoffa

Možnost vymezení a charakterizování neziskového sektoru nám poskytuje švédský ekonom Viktor Pestoff, který svým modelem rozděluje národní hospodářství do čtyř základních sektorů.[1] Vymezení hospodářství na čtyři odlišné sektory docílil pomocí rozdělení na základě tří kritérií:

- Formální/neformální sektor – míra formalizace
- Veřejný/soukromý sektor – vlastnictví, provozování organizace
- Ziskový/neziskový sektor – financování provozu a rozvoje

Po přehledném zakreslení všech kritérií vzniknou v trojúhelníku čtyři oblasti. Tyto sektory společně představují čtyřsektorový model národního hospodářství, který je vyobrazen níže na Obrázku č. 1. [6]

- Ziskový soukromý sektor
- Neziskový soukromý sektor
- Neziskový veřejný sektor
- Neziskový sektor domácností

Obrázek č. 1 : Členění národního hospodářství podle Pestoffa – welfare triangle



Zdroj: [6] REKTOŘÍK, Jaroslav a kol. *Organizace neziskového sektoru: základy ekonomiky, teorie a řízení*. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2001. 177 s. ISBN 80-86119-41-6

Hranice jednotlivých sektorů nejsou jasně stanoveny a navzájem se překrývají, což znázorňuje, jak moc se tyto sektory navzájem ovlivňují a prolínají. [21] V pomyslném středu, mezi firmami, domácnostmi a státem, leží nestátní neziskový sektor, mohli bychom ho také nazvat průnikem jednotlivých sektorů. Z tohoto důvodu nestátní neziskové organizace často bývají prostředníkem mezi těmito skupinami. V modelu můžeme také vidět tzv. smíšené a hraniční organizace, které se vyznačují společnými znaky pro dva nebo více sektorů a jejich působení se sektorově prolíná. Smíšené a hraniční organizace se nacházejí v prostorech, kde se jednotlivé sektory překrývají.[22]

Jako příklad smíšené organizace může být uvedena soukromá střední škola, která má soukromý charakter, ale zároveň je z určité části financovaná z veřejných činností, navíc svým cílem zasahuje do veřejného sektoru. Příkladem hraniční organizace může být penzijní fond, který dle zákona funguje jako akciová společnost, avšak dostává příspěvky z veřejných financí.[6]

3.3. Nestátní neziskový sektor dle L. M. Salamon, H. K. Aneier

Za komplexní a mezinárodně uznávanou charakteristiku neziskového sektoru je považována definice profesorů Salamona a Anheiera. Oba autoři popisují neziskový sektor jako soubor všech neziskových organizací na státem vymezeném území,

avšak nacházejících se mimo státní strukturu a sloužící primárně veřejným zájmům, nikoli zájmům partikulárním, soukromým.[5] Za stěžejní považují pět základních vlastností, které vymezují neziskové organizace. Neziskové organizace by dle Salamona a Anheira měly být[7]:

- Institucionalizované (organized) – neboli formálně organizované subjekty, které mají institucionální strukturu, nehledě na právní ukotvení či registraci organizace. Institucionální podoba může být vyjádřena různými způsoby např. formálním statutem ale i formou pravidelných schůzí.
- Soukromé (private) - jsou institucionálně oddělené od státní správy. Organizace nejsou vládou řízeny, což znamená, že jsou autonomní vůči státu. Tato vlastnost by však neměla být interpretována jako oddělení organizací od státních financí, které jsou pro ně velmi významné, neboť státní finance tvoří u mnoha neziskových organizací podstatný podíl jejich financování.[3]
- Neziskové (non-profit) - jakékoli přerozdělování zisků vzniklých z činností organizace mezi vedením dané organizace a jejími vlastníky je nepřipustné. Tato podmínka nevylučuje generování zisku, zisk pouze musí být použit na cíle dané poslání organizace.
- Samosprávné a nezávislé (self-governing) - jsou schopny sebekontroly díky vlastním postupům a strukturám. Neziskové organizace nejsou ovládány nikým zvenčí, ale jsou schopny řídit samy sebe. Nekontroluje je stát, ani instituce stojící mimo ně. Mají vlastní interní pravidla, kterými se řídí.[8]
- Dobrovolné (voluntary) - využívají dobrovolné účasti na svých činnostech. Dobrovolnost se může odrážet jak finančně neohodnoceným výkonem práce, tak formou dárcovství, poskytování dobrovolných příspěvků, nebo čestné účasti ve správních radách. Intenzita a forma dobrovolnosti se v každé organizaci liší a neznámá, že všechny či většina příjmů by měla pocházet z dobrovolných příspěvků, nebo že většina pracovníků jsou dobrovolníci.[9]

Navzdory velkému rozsahu uplatnění na velmi širokém spektru organizací, ani výše uvedené vymezení není perfektní a akceptováno bez připomínek. I přes velkou popularitu definice nejsou jednoznačné a mohou nastat problémy s vyřazením či zahrnutím některých organizací. Definice například prakticky vylučuje organizace, jako jsou družstva a zčásti

také vzájemně prospěšné organizace. Hlavním důvodem je příliš striktně uplatňované kritérium, které zakazuje rozdělování zisku. Další výhrady jsou vznášeny vůči „americkému“ stylu vymezení neziskové organizace, které běžně definuje takové organizace, které by měly získat díky svému neziskovému statusu daňová zvýhodnění.[9]

3.4. Nestátní nezisková organizace

Nestátní nezisková organizace (dále jen NNO) je subjekt, který si klade za primární cíl dosažení přímého užítku prostřednictvím předem vymezené produkce, distribuce statků a služeb. Generovaný zisk organizace nesmí být přerozdělen mezi jeho majitele, správce či zakladatele. NNO však může vytvářet zisk, pouze jej musí použít k rozvoji organizace a plnění jejich cílů. Často používaný pojem „neziskový“ může vyvolat mnoho nejasností a nesprávných postojů k neziskovým organizacím. Jak laická, tak i odborná společnost mnohdy vychází z mylného doslovného překladu z amerického právního výrazu „non-profit“, který je synonymem pro non-for-profit. Přičemž „non“ v tomto výrazu nemůže být překládáno jako „ne“, nýbrž musí být chápáno jako „jiný než“. Překlad z americké terminologie tedy odpovídá významu „nikoli za účelem zisku“.[1]

Pojmy nezisková organizace či neziskový sektor jsou z právního hlediska v České republice naprosto neodůvodněné a neznámé. Tyto pojmy fakticky nevymezuje žádný právní předpis. Neziskové organizace podléhají úpravě práva soukromého, nicméně s uplatněním některých veřejnoprávních prvků, které se týkají hlavně registračního procesu. Právní úprava neziskových organizací tedy náleží do rámce práva občanského.[9]

Neziskové organizace můžeme rozdělit do dvou základních skupin. Prvním typem jsou organizace vzájemně prospěšné, které jsou zakládány za účelem naplnění potřeb a zájmů svých členů. Primárním posláním těchto organizací, jak bylo zmíněno, je prosazení zájmů jejich členů, tyto zájmy by však měly být zároveň veřejně prospěšné. Tyto skupiny vznikly na základě určité podobnosti koníčků, zájmů či profesí, věku a osudu členů. Mezi vzájemně prospěšné organizace můžeme řadit spolky a zájmová sdružení.[9]

Za druhý typ neziskových organizací jsou považovány organizace veřejně prospěšné. Do této skupiny se řadí nadace, obecně prospěšné společnosti, nadační fondy, politické strany a hnutí. Jsou to organizace, které poskytují veřejně prospěšné služby

potencionálním klientům mimo daný druh organizace, tedy zájemcům z řad široké společnosti. Nejedná se primárně o členy organizace.[23]

Současné postavení nestátních neziskových organizací v ČR

Aktuální počet neziskových organizací dle květnového sčítání 2015, provedeného Českým statistickým úřadem, je 123 134 subjektů. Největší zastoupení patří spolkům, které představují velkou většinu tohoto sektoru. Druhé místo si zasloužily církevní organizace a hned po nich obecně prospěšné společnosti. Při srovnání dat s minulými lety může být prohlášeno, že počet neziskových organizací i jednotlivých skupin v České Republice roste. V roce 2005 bylo napočítáno pouze 54 963 občanských sdružení a 1 158 obecně prospěšných organizací.[26] V porovnání s loňským rokem 2015 občanská sdružení, která se transformovala ve spolky, dosahují téměř dvojnásobného počtu a počet obecně prospěšných organizací se zvýšil dokonce více než dvojnásobně.

Tabulka č. 2 : Zastoupení nestátních neziskových organizací v ČR v letech 2014 a 2015

Rok	Nadace	Nadační fondy	OPS	Zapsané ústavy	Církevní organizace	Spolky	Pobočné spolky
2014 (prosinec)	508	1 407	2 926	123	4 158	86 956	26 118
2015 (květn)	495	1 442	2 912	206	4 156	87 698	26 225

Zdroj: Neziskovky.cz. [online]. [cit. 2015-09-20]. Dostupné

z: http://www.neziskovky.cz/data/Statistika_poctu_NNO_2014-2015txt15278.pdf

Cíle neziskové organizace

Cílem každé organizace se rozumí žádoucí stav v budoucnosti, kterého má být dosaženo v určitém období. Neziskové organizace mají zcela odlišné hlavní cíle než ziskové, které se orientují na generování zisku. Proto není cíl ve většině případů kvantitativně měřitelný. Podle známého odborníka na neziskové organizace Duckera [1994] nestačí, aby organizace uspokojovala potřeby svých klientů, ale opravdu efektivní instituce vytvářejí poptávku. Většina neziskových organizací je však přesvědčena, že jejich činnosti by se měly posuzovat z kvalitativního hlediska.

3.5. Druhy nestátních neziskových organizací

Klasifikací nestátních neziskových organizací existuje nespočetně mnoho, v České Republice je považováno za nejdůležitější a nejčastěji používané vymezení podle Rady vlády pro nestátní neziskové organizace (RNNO)¹. Jedná se o legislativní přístup, kde je neziskový sektor chápán jako soubor NNO působících v následujících formách [1]:

- Občanská sdružení (od roku 2014 spolky)
- Obecně prospěšné společnosti (od roku 2014 zapsané ústavy)
- Nadace a nadační fondy (od roku 2014 tzv. fundace)
- Církevní právnické osoby zřizované církvemi a náboženskými společnostmi

Dne 3. Února 2012 byl přijat Nový občanský zákoník, který byl součástí velké úpravy soukromého práva. V platnost vstoupil dne 1. ledna roku 2014. Součástí této změny byla i úprava právních poměrů právnických osob soukromého práva, mezi které se řadí i nevládní neziskové organizace. Konkrétně se jedná o transformaci občanských sdružení na zapsané spolky (zkratka z.s.) a jiné, o modernější úpravu nadací a nadačních fondů, o existující obecně prospěšné společnosti a o nové právní formy ústav (zkratka z.ú.) a sociálních družstev.[27]

3.5.1. Občanská sdružení a zapsané spolky

Občanské sdružení bylo sdružení právnických či fyzických osob se záměrem dosažení společného zájmu, který se netýká politických stran a hnutí, podnikání nebo církví a náboženství. Vznik občanského sdružení se řídil již zrušeným zákonem č. 83/1990 Sb. O sdružení občanů., který říkal, že občané mají právo se svobodně shromažďovat bez povolení státního orgánu. Do činností a postavení občanských sdružení mohly státní orgány zasahovat jen v omezené míře například při nucenému členství, omezování práv, národnosti rasy, náboženství apod. Mnoho nebezpečných subjektů jako např. teroristické uskupení se snažilo skrývat pod hlavičkou občanského sdružení, proto návrhy byly sledovány velmi pečlivě.[1] Nejvyšším orgánem občanského sdružení byla valná hromada a jeho členové neměli povinnost vkladu.

¹ Rada vlády pro nestátní neziskové organizace je stálým poradním, iniciativním a koordinačním orgánem vlády ČR v oblasti nestátních neziskových organizací. [in 18]

Již bylo zmíněno, že starý Občanský zákoník prošel změnami a dle NOZ se občanská sdružení musela transformovat. Dosavadní občanská sdružení mají tři roky (do konce roku 2016), aby daly do pořádku své základní dokumenty i způsoby fungování v souladu s novou právní úpravou. Na výběr mají ze třech možností:

- automatická transformace na spolek – automatické, mění se jen označení právní formy. Zachován je název, sídlo, historie a podobné.
- transformace na zapsaný ústav/obecně prospěšnou společnost
- transformace na sociální družstvo[27]

Nová právní úprava je komplexnější a upravuje i oblasti, které si dle starého Občanského zákoníku upravovala sama občanská sdružení pomocí vnitřních předpisů. Změna zákona reaguje na příliš volnou právní úpravu a nečitelnost, dochází tedy k větší institucionalizaci ze strany státu.[3] Ze stanov by mělo být patrné, kdo je členem spolku a jaké jsou jeho orgány, toto přesnější definování vnitřního uspořádání by mělo vést k lepší transparentnosti spolku. Dříve byly tyto kompetence čistě v rukou sdružení. Nová úprava se více věnuje základním znakům spolku, jako je samospráva a dobrovolnost členství. Zabývá se také likvidací spolku, která v regulaci občanských sdružení byla nedostatečná.[27] Dalším argumentem na změnu je samotný termín občanské sdružení, který je dle spoluautora NOZ zcela nevhodný a umělý. Název spolek lépe popisuje činnost, kterou mají tyto subjekty vykonávat a to dobrovolné spolčení osob. [11]

3.5.2. Obecně prospěšné společnosti a zapsané ústavy

Obecně prospěšné společnosti jsou subjekty, které nabízejí obecně prospěšné služby všem občanům za stejných a předem stanovených podmínek. Z právního hlediska není jasně definováno, jaké činnosti jsou obecně prospěšné, tento problém v případě sporu řeší soud. Z tohoto důvodu je stěžejní, aby v zakladatelské smlouvě bylo jednoznačně zformulováno poslání dané společnosti. [1] Legislativní úpravou pro obecně prospěšné společnosti (dále OPS) byl zákon č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech. Tento zákon byl zrušen s přijetím NOZ od 1. ledna 2014 a nahradila jej nová úprava zapsaných ústav. Stávající OPS se transformovat nemusejí, mohou nadále fungovat dle výše zmíněného zákona, ale možnost přeměny na ústav nebo také sociální

družstvo, nadaci a nadační fond je jim plně k dispozici. S platností zákona ale není možné zakládat nové OPS.

Podobně jako OPS se ústavy zakládají zejména pro poskytování různých druhů veřejných služeb. Jednou z nevýhod přechodu z OPS na z.ú. byla administrativní náročnost nebo vkladová povinnost ústav. V nové právní formě ústav můžeme najít i pozitiva jako dobrovolné zavedení dozorčí rady, která byla u OPS povinností. Ústav se také může účastnit na podnikání jiných osob. [27]

OPS primárně poskytuje obecně prospěšné služby, nemusí to však být její jediná činnost, může taktéž provozovat doplňkovou činnost², nicméně se nesmí účastnit na podnikání jiných osob. OPS se skládá ze třech statutárních orgánů: správní rada, dozorčí rada a ředitel. Správní rada má za úkol vydat statut, upravující vnitřní organizaci společnosti. Dozorčí rada je považována za kontrolní orgán, přičemž ředitel je výkonným orgánem, který nemůže být členem dozorčí ani správní rady. [12]

3.5.3. Nadace a nadační fondy

Nadace a nadační fondy jsou považovány za zvláštní formu NNO, neboť se jedná o účelová sdružení majetku, která jsou zakládána k dosažení obecně prospěšného cíle. Oba tyto subjekty mohly být zřízeny na základě zákona č. 227/1997 Sb. o nadacích a nadačních fondech. Dle NOZ se nadace a nadační fondy staly novou podmnožinou tzv. fundací. Nová právní úprava však převážnou většinu přebírá z již zrušeného zákona, přesto určité změny byly zavedeny. Nepřehlédnutelnou změnou je nová terminologie, kde se např. pro nadační jmění používá termín nadační jistina. Novou právní úpravu ocení hlavně nadační fondy, kterým se otevírají možnosti širších aktivit např. podnikání. Podnikání však musí být pouze vedlejším produktem a výnosy z něj musí sloužit pro posílení zdrojů hlavní činnosti. [12]

Podstatným rysem každé nadace je její majetek, který je tvořen nadační jistinou a ostatním majetkem nadace. Veškeré výnosy z nadační jistiny nebo ostatního majetku nadace, jsou použity k účelu, pro který byla zřízena. Od roku 1998 nesmí být celková hodnota nadačního jmění nižší než 500 000 Kč a nadace s ním nemůže volně disponovat,

² Doplňková = hospodářská=vedlejší činnost

ani se z něj nemohou čerpat peníze na dary ani další finanční podpory. Značnou daňovou úlevu představuje osvobození výnosů z nadačního jmění od daně z příjmu.

Na rozdíl od nadací nejsou nadační fondy povinny členit svůj majetek na nadační jistinu a ostatní majetek, což znamená, že ani nemůžou využívat daňové výhody nadací. Nadační fond používá veškerý svůj majetek k dosažení účelu, pro který byl zřízen. Neznamená to, že by při založení nemusel zřizovatel vložit určitý majetkový vklad, pouze výše vkladu závisí na vůli zřizovatele. [9]

3.5.4. Církev a náboženské společnosti

Církev a náboženská společnost jsou dobrovolná společenství osob s vlastní strukturou, vnitřními předpisy, orgány, náboženskými obřady a projevy víry, které jsou zakládány za účelem vyznávání náboženské víry. Církev i náboženské společnosti jsou právnické osoby, definované zákonem č. 3/2002 Sb. o svobodě náboženské víry a postavení církví a náboženských společností. Zákon mezi těmito dvěma subjekty nedělá žádné rozdíly. [13] NOZ upravuje většinu neziskových organizací, církví a náboženských společností se však tato změna netýká. Fungují dle zmíněného zákona, bez jakýchkoli nových právních úprav. Církev a náboženské společnosti mají možnost zakládat tzv. evidované právnické osoby, za účelem poskytování charitativních služeb, vyučování a šíření náboženské víry. Zákon dále uvádí nespočet možných příjmů těchto institucí, z nichž není vyloučeno ani podnikání. [12]

3.5.5. Politické strany a politická hnutí

Zakládání politických stran a politických hnutí upravuje zákon č. 424/1991 Sb. o sdružování v politických stranách a v politických hnutích. Tyto subjekty jsou právnickými osobami, které nemohou provozovat podnikatelskou činnost, mohou však založit podnikatelský subjekt. Dalším omezením je nedovolení přijmutí daru a bezúplatného plnění od státu, obce a mnoha dalších. [6] Strany a hnutí jsou dobrovolná sdružení členů, starších 18 let s převážně několikastupňovým organizačním členěním. Členství ve straně nebo hnutí je naprosto dobrovolné a nikdo nesmí být omezován ve svých právech díky svému členství. Strany ani hnutí nesmějí být ozbrojené, ohrožovat práva a svobodu občanů nebo vykonávat funkce státních orgánů. Nemohou vyvíjet činnost, pokud porušují ústavu, nebo když chtějí odstranit demokratický základ státu. [13]

3.6. Financování NNO

Naplnění poslání a cílů je pro nestátní neziskové organizace stěžejní bod. V posláních ani cílech není žádná zmínka o finančních prostředcích, přesto je důležité uvědomit si, že i neziskové organizace existují v prostředí tržní ekonomiky a bez finančních prostředků a jiných zdrojů by nemohly svou činnost vykonávat. Při založení NNO bývají jediné zdroje lidské nadšení, snaha a dobrovolná práce. Zanedlouho však organizace pochopí, že předpokladem pro dlouhodobé fungování je zabezpečení jejího financování ve vhodné struktuře a dostatečné výši. Mezi základní principy financování se řadí vícezdrojovost, neziskovost, osvobození od daní, samofinancování a fundraising. [3]

Vícezdrojovost se řadí k jednomu z klíčových úkolů financování. Podstata spočívá v nutnosti zajištění více zdrojů, ze kterých je organizace financována. Tímto se organizace vyhýbá případným záporným důsledkům při neočekávaném selhání. Nezáleží pouze na počtu jednotlivých zdrojů, ale i na poměrném zastoupení. Mnoho organizací čerpá finance z více druhů zdrojů, přesto jeden zdroj převažuje. V tomto případě se stává organizace závislá na převažujícím zdroji, tudíž je nestabilní. [14] Zánik tohoto zdroje může ohrozit existenci celé organizace. Daňové úlevy neziskové organizace pocítují prostřednictvím třech výhod. První je osvobození finančních toků NNO od daní, dále úlevy na daních neziskovým organizacím a v neposlední řadě úlevy na daních přispěvatelům. [3]

3.6.1. Fundraising

Slovo fundraising lze do češtiny přeložit jako zvyšování či budování fondu, resp. finančního obnosu, který slouží k naplnění poslání daných institucí. [15] Fundraising je systematické získávání finančních i nefinančních zdrojů, které NNO potřebuje. Přesněji se jedná o průběžné plánování činností naplňujících ekonomicko-finanční strategii NNO s cílem obstarat zdroje v potřebné výši a struktuře. Zdrojem mohou být finance, lidé, technické vybavení, zázemí, bartery (směna zboží nebo služby), práva (využití domluveného prostoru jako je reklamní plocha nebo noviny), informace, práce a služby. [16] Z právního hlediska fundraising není vymezen zvláštním zákonem, zákon o získávání finančních prostředků pro NNO v české legislativě chybí. [17]

Fundraisingové aktivity je nezbytné personálně zabezpečit. V menších organizacích je obvykle zajišťují ředitelé nebo vedoucí pracovníci. Velké organizace mohou využít specializovaného a profesionálního fundraisera. Člověk, který se profesionálně zabývá fundraisingem může být tedy buď kmenový zaměstnanec NNO (interní fundraiser), nebo externí specialista (externí fundraiser).[16] Aktuálně v České Republice převažuje interní pojetí fundraisingu. Tradičním modelem je sloučení pozice vedoucího pracovníka a fundraisera. V této situaci se často pracovník nesoustředí ani na jednu roli a jeho práce je neefektivní. Mnohdy dochází také k situaci, že fundraiser není úspěšný a jeho režie může organizaci stát více, než sám získá. Druhý přístup, kdy fundraiser pracuje jako externista, si začíná v poslední době vydobývat své místo. Je využíván hlavně menšími organizacemi, kterým se nevyplatí zaměstnávat dalšího zaměstnance.[1]

Práce fundraisera je založena na osobních kontaktech a vztazích s dárci, proto jakákoli informace jak z pracovního, tak soukromého života je stěžejní.[14] Fundraising je zaměřen na lidi, pracovníci tedy musí důsledně dodržovat etické principy a sdělovat pouze pravdivé informace. Nejde pouze o získávání prostředků, ale především o realizaci poslání NNO.

Získávání podpory i peněz není pouze nahodilá záležitost, jedná se o dlouhodobý proces, který začíná plánováním a končí zhodnocením metody. Mezi nejrozšířenější metody patří [14] :

- osobní setkání – nejúčinnější způsob, návštěva předem vytipovaných možných dárců. Fundraiser musí být plně připraven a shromáždit si dostatek argumentů a informací jak o člověku, tak o projektu, který nabízí.
- telefonické oslovení dárce – předpokladem je předchozí znalost dárce, například žádost o obnovení daru. Méně časově náročné.
- direct mail (přímý poštovní styk) – hromadný formální dopis, ve kterém žádáme o příspěvek. Tato metoda je méně účinná, ale umožňuje oslovení většího rozsahu dárců. V poslední době bývá nahrazeno emailovou komunikací.
- „ode dveří ke dveřím“ – osobní návštěva potencionálního dárce, nevýhodou může být vstupování do soukromí.

- benefiční akce – plní několik záměrů najednou, zejména představení organizace a jejich programů. Vyžaduje účast známých osobností a divácky a publicisticky zajímavý program. V ČR se těší velké oblibě.
- písemná žádost o grant – obvykle provázena velmi složitým úřednickým postupem.
- inzerce – představuje účinný způsob, jak oslovit širokou skupinu potenciálních dárců. Podmínkou pro úspěch je výběr vhodného média. Je zbytečné, aby inzerát proti rakovině prsu byl publikován v motorkářském deníku.[15]
- veřejná sbírka – vyžaduje výbornou organizační přípravu, kde musí být zahrnuta více prostředková propagace, dostatek pracovníků a dobrovolníků, bezúhonnost organizace, ale hlavně prezentace motivu pro dárece. [6]
- členské příspěvky – princip členství je považován za efektivní prostředek zapojování veřejnosti na podporu cílů a činnosti organizace.
- prodej – získávání vlastních příjmů, tzv. samofinancování. Příkladem může být prodej vlastních produktů.
- závěť – metoda, která v České Republice není příliš častá, ale jsou země, kde čítá úspěch. V USA existují nadace, které fungují právě díky posledním vůlím. Většina lidí odkazuje svůj majetek rodinným příslušníkům, jsou ovšem jedinci, kteří zanechávají majetek ve prospěch blahodárných cílů. Příkladem můžou být lidé, kteří nemají rodinu, nebo pozůstalí, kteří jsou již dostatečně zaopatřeni.[15]

Úspěšný fundraiser by měl umět nemíchat každému potenciálnímu dárci vhodný mix metod. Některé potencionální dárece je lepší oslovit telefonicky, domluvit si s nimi schůzku a osobně prezentovat organizaci a projekt. Jiní dárci preferují pouze komunikaci přes emaily. Jednoduše každému dárci by mělo být poskytnuto to, co mu vyhovuje. [14]

3.6.2. Cizí zdroje financování

Finanční zdroje NNO mohou být rozděleny do dvou hlavních skupin a to na cizí zdroje (dále dělíme na veřejné a neveřejné financování) a vlastní zdroje (dále dělíme na příjmy z vlastní činnosti a příspěvky členů). [3]

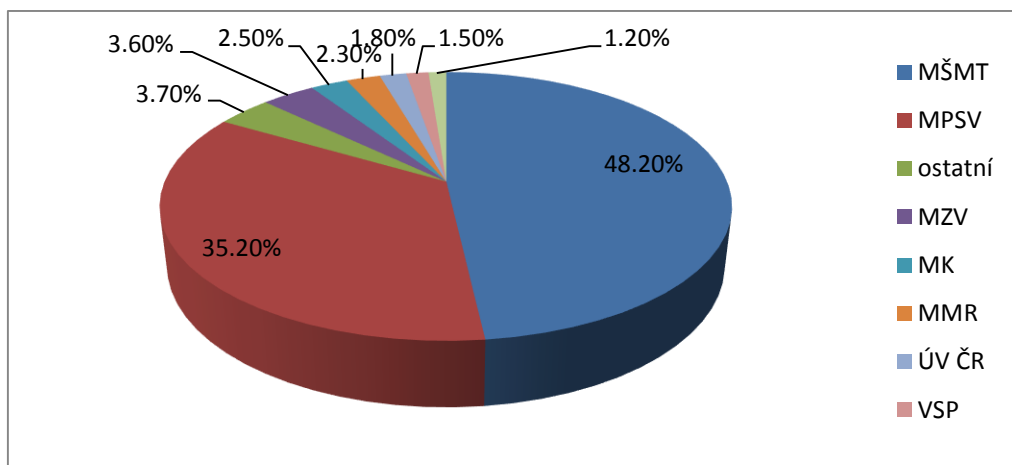
Veřejné financování je zabezpečováno institucemi státní správy tedy ministerstvy a samosprávou. Jedná se o financování NNO z veřejných rozpočtů v rámci státní dotační politiky, tyto zdroje tedy pochází přímo ze státního rozpočtu.[1]

Dotace

Dotace představují finanční prostředky získané přímo ze státního rozpočtu, státních finančních aktiv nebo Národního fondu. Jsou poskytovány právnickým nebo fyzickým osobám na stanovený účel. Právně je vymezuje zákon č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech. Na dotace nemá nikdo právní nárok, o jejich udělení rozhoduje poskytovatel na základě písemné žádosti příjemce.[27]

Dle nejnovějších dat (z roku 2013), které vláda poskytuje, bylo ze státního rozpočtu poskytnuto NNO 7 196 dotací ve výši 7 011,1 mil. Kč. Ve srovnání s předchozím rokem došlo k nominálnímu zvýšení objemu poskytnutých dotací o 5,0 %. [28]

Graf č. 1 : Podíl objemu dotací poskytnutých NNO ze státního rozpočtu dle rozpočtů



Zdroj: Vlastní zpracování na základě podkladů dostupných z: vlada.cz

Z grafu můžeme vidět, že 83,4 % objemu dotací bylo poskytnuto jen ze dvou ministerstev a to z Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy (48,2 %) a z Ministerstva práce a sociálních věcí (35,2 %). Na webových stránkách vlády se také můžeme dočíst, že nejvíce dotací bylo poskytnuto do odvětví tělovýchovy (45%), následovalo odvětví sociální věci a politiky zaměstnanosti (35,4%).

Fondy Evropské unie

Fondy Evropské unie hrály důležitou roli pro nestátní neziskové organizace již před vstupem České Republiky do EU, mezi předvstupní fondy patří např. Phare, který pomáhal překlenout politickou a hospodářskou propast mezi zeměmi západní Evropy a bývalého východního bloku.[24] I dnes fondy EU představují významný zdroj

financování projektů a nejrůznějších aktivit NNO. Dle Stejskala [2012] se prostřednictvím těchto finančních prostředků Evropská unie snaží o snižování ekonomických a sociálních rozdílů mezi členskými státy a jejich regiony. Pomoc Evropské unie značně pomohla rozvoji českého neziskového sektoru, ale na druhou stranu velmi ovlivnila organizační strukturu těchto organizací. [5]

Individuální dárcovství

Individuální dárcovství je zásadní oblast financování, která vyžaduje strategické pokrytí. Už v předstihu by mělo být dáno, jaký podíl z celkového financování bude individuální dárcovství představovat. Důležitou roli hraje databáze jmen dárců, neboť NNO musí vždy postupovat v souladu se zákonem č. 177/2001 Sb. o ochraně osobních dat.[1] Individuální dárcovství se liší například od žádosti o grant vysokou mírou emocionality a dlouhodobým budováním vztahů. Zatímco u grantových žádostí organizace komunikuje především s odborníky a nahlíží se na její kvalifikovanost, u individuálního dárcovství jsou podstatné osobní vztahy mezi organizací a dárci. Fundraiser, který se zaměřuje na osobní dárcovství, by měl dokázat předat dárcům vášeň a nadšení pro naplňování poslání a cílů organizace. Při získávání potencionálních dárců je důležité, aby nezisková organizace nabízela širší portfolio možných způsobů darování, což zahrnuje různé formy dárcovství, ale i širší výběr samotného provedení. [16]

Dárcovské SMS – DMS

Současná společnost se neustále rozvíjí, krok s ní musí držet i neziskový sektor. Jedním z moderních způsobů individuálního dárcovství jsou dárcovské SMS tzv. DMS. Jedná se o jednoduchý způsob, jak textovou zprávou podpořit konkrétní neziskovou organizaci. Systém dárcovských SMS je zcela ojedinělý, neboť Česká Republika je první zemí, která tuto službu zavedla. Tato služba se poprvé v ČR objevila v roce 2004 jako společný projekt Asociace provozovatelů mobilních sítí a Fóra dárců.[3] V současnosti se na službě DMS účastní všichni čeští operátoři, kteří umožňují zaslání dárcovské SMS ve výši 30 Kč, kdy příspěvek organizaci činí 27 Kč a 3 Kč získává telekomunikační společnost. Příspěvek 27 Kč je zcela osvobozen od daně z přidané hodnoty.[16] Potencionální dárci si na internetových stránkách projektu může hledat a vybírat mezi neziskovými organizacemi a jejich zařazenými projekty. Základním rysem systému DMS je transparentnost. Každá organizace musí před zahájením povinně zveřejnit,

jak budou získané finanční prostředky využity a po skončení projektu musí organizace opět poskytnout informace o finálním užití získaných prostředků.[1]

Crowdfunding

Už samotný název napovídá, jaký druh financování crowdfunding představuje. Crowdfunding se skládá ze dvou anglických slov, a to z „crowd“ neboli dav a „funding“, což znamená financování. Doslovný překlad by znamenal davové financování, čímž také je. Crowdfunding je způsob financování určitého projektu nebo podnikatelského záměru pomocí velkého počtu dárců/investorů, kteří přispívají menším obnosem v relativně krátkém časovém úseku. Crowdfunding probíhá online na internetu, kde můžeme naleznout i online diskuzi mezi žadatelem a poskytovatelem. Je úzce svázán se sociálními sítěmi, na kterých je většinou založená marketingová kampaň a získávání investorů. [29]

Jednu z nejrozšířenějších crowdfundingových platforem představuje webová stránka kickstarter.com. Na Kickstarteru může uchazeč požádat veřejnost o finanční prostředky na svůj nápad, nehledě na zaměření (album, koncert apod.). Žadatel uvede minimální částku, kterou požaduje a navrhne dárci protislužbu za příspěvek například poděkování, slevu, nebo pojmenování produktu podle dárců. Poté záleží čistě na dárci, jakou částkou se rozhodne přispět. Pokud žadatelé nedosáhnou na částku, kterou zprvu požadovali, nezískají žádné peníze a příspěvky putují zpět k dárcům. Nejvyšší vybrané částky dosáhl projekt s hodinkami, které jsou propojené se zákaznickým mobilem, ve výši téměř 10 milionů dolarů.[25]

Veřejné sbírky

Pořádání veřejných sbírek je právně ukotvené zákonem č.117/2001Sb., O veřejných sbírkách. Jedná se o získávání a shromažďování finančních prostředků pro veřejně prospěšný účel, který byl předem stanoven. Je nutno zdůraznit, že dle zmíněného zákona se rozumí veřejnou sbírkou výlučně shromažďování peněžních prostředků, ostatní shromažďování například ve formě darů nepodléhá zákonu o veřejných sbírkách a není nijak regulováno. Za veřejnou sbírku není považováno ani shromažďování finančních prostředků politickými stranami a církvemi.[1] Sbírkou mohou organizovat pouze právnické osoby, které obdrží osvědčení o pořádání sbírky, jenž vydává krajský úřad. Jednou

z podmínek získání osvědčení je včasné oznámení sbírky, nejpozději 30 dnů od zahájení sbírky. Pokud je sbírka pořádána bez osvědčení, hrozí pořadateli pokuta až do výše 500 000 Kč. [16]

Získávání finančního prostředku pomocí veřejné sbírky čítá mnoho alternativ. Velmi frekventovanou možností, s kterou se může setkat každý z nás, jsou pokladničky, do nichž lidé vhadzují peníze.[15]. Mezi další možnosti patří sběrací listiny, prodej předmětů, prodej vstupenek, pronájem telefonické linky a v neposlední řadě shromažďování příspěvků na předem vyhlášeném bankovním účtu.[1]

Charitativní akce (benefiční akce)

Pořádání charitativních akcí se u českého neziskového sektoru setkává se stále vyšší oblibou. Jedná se především o benefiční koncerty, plesy, sportovní akce a divadelní programy.[16] Pořádání charitativních akcí představuje hned několik výhod najednou. Mezi nejdůležitější záměr samozřejmě patří shromažďování finančních prostředků, ale organizace nadále získává možnost představit se a prezentovat své programy a vize. Tato příležitost pomáhá ke vzdělání veřejnosti a samozřejmě představuje také zábavu pro všechny zúčastněné a poskytuje šanci získat nové členy a příznivce. Získávání dobrovolníků pro benefiční akce bývá z pravidla mnohem jednodušší než u ostatních forem fundraisingu. Lidé raději prodávají vstupenky na jarní slavnost, nežli by obcházeli sponzory. Tato forma financování sebou nese i některá negativa. Pro uspořádání akce takového druhu musí mít organizace dostatek pracovníků/dobrovolníků a hlavně dostatek finančních prostředků na pokrytí nákladů akce. [1]

Firemní dárcovství

Firmy představují další možnost financování, která se mnohdy pro neziskové organizace stává klíčovou. Spolupráce s firemními dárci si vyžaduje maximální pozornost, je totiž velmi komplikovaná. Stejně jako u individuálního dárcovství je důležité prostudovat motivy dárcovství, avšak u firemního dárcovství se nemusí vždy jednat o motivy pozitivní. Spolupráce s neziskovou organizací může být podnikem chápána jako uspokojení podniku, ale také jako součást reklamy, nebo možnost daňové úlevy.[1] U firem bývá jednodušší získat spíše hmotný dar, tedy jejich vlastní výrobek, nežli finanční příspěvek. Náklonnost mohou podniky vyjádřit i slevou na své zboží.[11]

Dárcovství vs. Sponzoring

Od dárcovství je nezbytné odlišit sponzoring, který je založen na úplně jiném principu a také je jinak smluvně vymezen. Sponzorství je považováno jako platba za poskytnutí služby, uzavřená smlouva tedy není smlouva darovací, ale smlouva o reklamě. Sponzor zde oproti dárci získává výhodu, neboť si náklady na reklamu a propagaci může v plné výši zahrnout do základu daně. Oproti daru, který je považován za odčitatelnou položku, si sponzor snižuje základ daně v plné výši příspěvku. Příjmy ze sponzorství jsou neziskovými organizacemi brány jako příjmy z reklamy, které jsou zahrnuty do základu daně. Pro příjmy tohoto druhu neplatí žádné osvobození od daně. NNO mají však nárok na odčitatelnou položku ve výši 30 % základu daně, s podmínkou maximálně 1 000 000 Kč. Jestliže 30% snížení představuje méně než 300 000 Kč, je možné odečíst celých 300 000 Kč, maximálně však do výše základu daně. Je možné tedy vypočítat, že nezisková organizace nemusí platit daň z celkových příjmů z reklamy a z ostatních výdělečných činností, pokud základ daně nebude převyšovat 300 000 Kč. [16]

Poskytnutí daru neziskové organizaci je také daňově zvýhodněno, jak pro fyzickou tak právnickou osobu. Dárce, kterým je fyzická osoba, si může podle zákona o daních a příjmu odečíst hodnotu daru ze svého základu pro výpočet daně, jestliže celková výše darů v daném roce je větší než 2 % základu daně poplatníka nebo dosahuje alespoň 1000 Kč. Od základu daně je možné odečíst maximálně 15 % hodnoty základu daně. Pokud je dárce právnická osoba, má nárok na odčitatelnou položku, za podmínky, že hodnota jednoho daru bude dosahovat minimálně 2000 Kč. Základ daně lze snížit maximálně o 10 % základu daně. Dárce, který poskytuje věcný dar, musí odvést DPH z hodnoty daru. [30]

Sponzoring je stále jedna z možností financování nestátních neziskových organizací. Je založen na poskytnutí reklamní a propagační služby od dané organizace sponzorovi. Sponzor zpravidla požaduje zmínění ve výroční zprávě, uvedení svého loga na webových stránkách popřípadě na vlastních výrobcích a podobně. V podstatě se jedná o zviditelnění sponzora, aby jeho jméno vešlo v povědomí a získal co nejvíce zákazníků. Sponzoring se nejvíce těší úspěchu ve sportu nebo jiných oblastech mediálního působení.[1]

3.6.3. Samofinancování nestátní neziskové organizace

Vlastní zdroje hrají pro NNO důležitou roli, neboť je organizace může přímo ovlivňovat a rozhodovat o nich. Není vázaná vůlí poskytovatelů těchto prostředků. V porovnání s jinými zdroji má organizace nad vlastními zdroji lepší přehled a jistotu, jakou výši může očekávat v příštím období. Vlastní zdroje mohou také sloužit k vytvoření rezervy do budoucích let, nehledě na to, zdali budou peníze použity na konkrétní aktivitu, projekt, nebo pro zvýšení finanční jistoty.[11]

Příspěvky členů

Členské příspěvky jsou většinou odváděny na základě stanov nebo statutu. O jejich výši obvykle rozhoduje příslušný orgán a můžou se skládat z poplatků pro danou organizaci a z částek odvodů vyšším organizačním jednotkám. Pokud členské poplatky vyplývají za stanov či statutu, jsou zcela osvobozeny od daně z příjmu. V opačném případě, jedná-li se například o mimořádné členské příspěvky, žádné osvobození být uplatněno nemůže.[3]

Databáze členů se buduje hned z několika důvodů, kdy získávání finančních prostředků není prvořadý účel. Počet členů může být jakousi vizitkou organizace. Představuje skupinu lidí, která organizaci podporuje a probouzí důvěryhodnost u sponzorů. Systém členství mnohdy slouží k efektivnímu způsobu zapojení veřejnosti do činnosti organizace a podpory jejích cílů a vizí, přičemž se nabízí členům možnost, ovlivnit chod samotné organizace. [15]

Příjmy z vlastní činnosti

Jednou z efektivních možností samofinancování jsou zpoplatněné služby. Nezisková organizace může poskytovat činnosti jako sociální poradenství, které zákazníci musejí uhradit. Jedná se o způsob samofinancování, který je oproti členským příspěvkům mnohem efektivnější, ale také časově náročnější. Vyžaduje jistou míru odbornosti a vysokou kvalitu poskytované činnosti.[1]

Další alternativou zajišťující samofinancování je prodej vlastního zboží. Organizace se často pokouší vytvářet vlastní zboží, které kromě finančního přínosu také přináší jistou publicitu a plní propagační funkci. Jedná se zejména o trička, diáře, samolepky, kalendáře, apod., které jsou označeny logem organizace a korespondují s posláním organizace.[15]

Při výrobě vlastního zboží je nutné být realistický a nepřecenit množství potencionálních kupců, aby zisk z prodeje pokryl alespoň náklady vynaložené na výrobu. Jestliže NNO disponuje hmotným majetkem (budova, automobil apod.), který momentálně nevyužívá, může ho pronajmout a získat tím další zdroj financování. K získání finančních prostředků může být použit i nehmotný majetek například příjmy spojené s akcemi a obligacemi.[1]

3.7. Finanční řízení NNO

Pod pojmem finanční řízení si můžeme představit komplex činností, jejichž cílem je zajistit dostatek finančních prostředků, které umožní organizaci další fungování a zejména naplnění jejich poslání a cílů. Mezi aktivity finančního řízení patří plánování, stanovení finančního plánu a rozpočtu, teoretický a praktický fundraising, běžné hospodaření organizace a zhodnocení uplynulého roku. Díky finančnímu řízení a plánování je možné předejít finančním ztrátám, monitorovat náklady a výnosy a kvalitně evidovat veškeré informace k dosažení transparentnosti organizace.[11] Subjekty soukromého ziskového sektoru jsou schopny podle statistik z minulých let a módních trendů odhadnout příjmy z prodeje výrobků a služeb, které pro ně představují základ financování. Oproti tomu NNO jsou mnohdy závislé na grantech, dotacích, darech a ostatních zdrojích, které jsou těžké predikovat, neboť na ně mají často dopad externí vlivy – politika, úřady, změna myšlení dárců apod. Řízení financí a cash-flow se proto u NNO stává velmi nevyzpytatelné.[14]

Rozpočet a jeho tvorba

Rozpočet je považován za hlavní nástroj operativního řízení neziskové organizace, kterým je naplňován finanční plán. V rozpočtu nalezneme přehled peněžních prostředků, které jsou zapotřebí pro chod organizace a naplnění její poslání, a přehled veškerých zdrojů. Jedná se tedy o souhrn všech předběžně naplánovaných položek příjmů a výdajů.[11] Při tvorbě rozpočtu lze využít několika metod:

- na základě výsledků z minulých let – jednoduchá metoda, která však nemůže být využita při výrazné změně v činnosti
- na základě plánu činností na plánované období – náklady se odvozují od výše mezd v regionu, z odhadu spotřeby energie v podobných zařízení apod.
- kombinace uvedených – část rozpočtu je relativně neměnná na základě první metody, zbytek rozpočtu (pro novou činnost) je stanoven dle druhé metody. [1]

Rozpočet organizace udává přehled o plánovaných příjmech a výdajích, neviduje však reálný tok finančních prostředků. Reálné příjmy a výdaje zaznamenává analýza cash-flow. Mezi důležité procesy finančního řízení patří i kontrola rozpočtu a finanční analýza, která zhodnotí celkovou finanční situaci organizace.

3.8. Finanční Analýza

Finanční analýza slouží k souhrnnému zhodnocení finanční situace firmy a je nedílnou součástí finančního řízení. Představuje systematický rozbor získaných dat, která jsou zahrnuta zejména v účetních výkazech.[18] Pomocí finanční analýzy podnik odhalí, zdali je dostatečně ziskový, zdali je schopen plnit své závazky, zdali má vhodnou kapitálovou strukturu a mnoho dalších významných skutečností. [19] Finanční analýza zahrnuje hodnocení minulosti, přítomnosti i budoucích finančních podmínek firmy. Minulost podniku sice nemůže být změněna, ale výsledky finanční analýzy mohou poskytnout cenné informace pro odhady a prognózy budoucího vývoje.[18]

Finanční analýza je potřebná nejen pro samotného manažera podniku, ale také pro vlastníky podniku, věřitele, investory, zaměstnance a konkurenty. Každá zájmová skupina nahlíží na finanční analýzu z jiného úhlu. Manažer firmy se na jejím základě rozhoduje o získávání finančních prostředků, stanovení optimální finanční struktury, poskytování obchodních úvěrů a o dalších stěžejních rozhodnutích. Vlastníky podniku zajímá v první řadě rentabilita (hodnocení ziskovosti) vloženého kapitálu. Věřitelé se zaměřují na likviditu svých obchodních partnerů, aby předešli nečekaným potížím s dlužníky. Státní instituce věnuje pozornost zejména schopnosti podniků vytvářet zisk a odvádět daně do státního rozpočtu. Zaměstnanci se samozřejmě zajímají o výši mzdy, ale cennou informaci představuje i rentabilita či likvidita. Jejich dostatečná výše předpokládá dlouhodobé fungování firmy.[19]

Kvalita a úspěšnost finanční analýzy do značné míry závisí na použitých vstupních informacích. Zpracování finanční analýzy vyžaduje podchytit všechna data, která by mohla jakkoliv ovlivnit výsledky hodnocení finančního zdraví firmy.[18] Finanční analýzu většinou zpracovává analytik firmy, kterým může být interní nebo externí pracovník. Základní data jsou čerpána z účetních výkazů podniku – rozvaha, výkaz zisku a ztráty, cash flow, příloha k účetní uzávěrce a přehled o změnách vlastního kapitálu.[19]

Metody a nástroje finanční analýzy

V současné době se ekonomické prostředí neustále mění a spolu s těmito změnami dochází rovněž k rozvoji celé řady metod hodnotící finanční zdraví firmy. Podle Růčkové [2011] musí být zvolena metoda s ohledem na účelnost, nákladovost a spolehlivost. V ekonomii se obvykle rozlišují čtyři přístupy k hodnocení metod finanční analýzy z hlediska způsobu práce s daty, a to [20]:

- Finanční analýza fundamentální - je založena na znalostech vzájemných souvislostí mezi mimoekonomickými a ekonomickými procesy.
- Finanční analýza technická - slouží ke kvantitativnímu zpracování dat a interpretaci výsledků z ekonomického hlediska. Jedná se o analýzu vertikální, která spočívá ve vyjádření jednotlivých položek jako procentního podílu k jediné zvolené základně položené jako 100 %, a analýzu horizontální, která vyjadřuje změny jednotlivých položek v časové posloupnosti.[19]
- Finanční analýza kauzální - umožňuje definovat libovolnou pyramidu a vyhodnotit vlivy dílčích ukazatelů na vrcholový ukazatel.[20]
- Finanční analýza komparační - je založena na srovnání s takzvanými standardními hodnotami ukazatelů.

Metody finanční analýzy můžeme také dělit, podle toho jaké ukazatele jsou zpracovávány. Jedná se o analýzu absolutních ukazatelů (majetková a finanční struktura), analýzu tokových ukazatelů (výnosy, náklady, cash-flow), analýzu rozdílových ukazatelů (čistý pracovní kapitál), analýzu poměrových ukazatelů (likvidita, rentabilita, zadluženost apod.), analýzu soustav ukazatelů a souhrnné ukazatele hospodaření.[19]

3.8.1. Tradiční oblasti finanční analýzy pro NNO

Jak již bylo několikrát zmíněno, primárním cílem neziskové organizace není generování zisku, ale dosažení přímého užítku, avšak NNO vytvářet zisk mohou, pouze jej musí znovu použít k rozvoji organizace a plnění jejich cílů a poslání. Tato specifika si žádají odlišné užití metod a nástrojů finanční analýzy, proto je zapotřebí ukazatele značně modifikovat pro sektor neziskový. [20]

Ukazatele likvidity

Likvidita podniku vyjadřuje schopnost hradit včas své platební závazky. Podnik s dostatečnou mírou likvidity je schopen plnit závazky, na druhou stranu příliš vysoká likvidita značí, že finanční prostředky jsou vázány v aktivech a tím snižují rentabilitu. Vhodná výše likvidity eliminuje oportunitní náklady, které by snižovaly efektivnost podniku. [20] Z pravidla se používají tři základní ukazatele:

- Okamžitá likvidita - udává, z jaké části je možné uhradit momentální finanční povinnost. Doporučená hodnota se pohybuje mezi 0,2-0,5.
- Pohotová likvidita - udává, z jaké části je možné krýt závazky z přijatých plateb od odběratelů a z hotovosti. Ukazatel by se měl pohybovat v rozmezí 1-1,5.
- Běžná likvidita - udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé cizí zdroje firmy. Doporučená hodnota se pohybuje v rozmezí 1,5-2,5. [19]

Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity vypovídají o schopnosti podniku využívat investované finanční prostředky, ukazují vázanost kapitálu v jednotlivých druzích aktiv a pasiv. Ukazatele odpovídají na otázku, jak firma hospodaří s aktivy, s jejich jednotlivými složkami a jaký vliv má hospodaření na rentabilitu a likviditu. Pro neziskové organizace představují doplňující ukazatele, neboť se prolínají s ukazateli z ostatních oblastí.[18]

Propojení ukazatelů aktivity s rentabilitou a likviditou je nejvíce patrné u obratu celkových aktiv, u kterého platí, že čím větší hodnota, tím lépe. Nízká hodnota představuje neefektivní využití majetku. Dalším ukazatelem je doba obratu zásob, což je doba, za kterou se přemění zásoby ve finanční prostředky. Doba obratu pohledávek informuje o době od prodeje obchodního úvěru do okamžiku úhrady. Doba obratu závazků sleduje, jak dlouho trvá úhrada vlastních závazků. Tato hodnota se většinou srovnává s dobou splatnosti pohledávek, aby nedošlo k časovému nesouladu.[19]

Ukazatele autarkie

Ukazatele autarkie informují o míře soběstačnosti neziskové organizace. Při vyhodnocování autarkie je zapotřebí splnění dvou podmínek, a to předpokladu plného uspokojení poptávky nabídkou a předpokladu neexistence soukromé firmy, která by

potřebovala menší vstupy pro stejnou úroveň výstupů. Autarkie může být vyhodnocena dvěma způsoby, buď na bázi výnosově nákladové anebo příjmově výdajové. Nejpoužívanějším ukazatelem autarkie je autarkie hlavní činnosti na bázi výnosů a nákladů, která informuje o míře soběstačnosti z hlediska pokrytí svých nákladů na hlavní činnosti z dosažených výnosů.[20]

Ukazatele rentability

Ukazatele rentability patří mezi základní nástroje finanční analýzy soukromých ziskových firem. Kvantifikují efektivnost činnosti prostřednictvím zisku. Smyslem hlavní činnosti NNO není generovat zisk, avšak doplňková činnost si za cíl zisk klade. Při zjišťování rentability soukromé ziskové firmy jsou nejčastěji používány ukazatele ROA (rentabilita celkového vloženého kapitálu), ROE (rentabilita vlastního kapitálu) a ROS (rentabilita tržeb) [18]. S ohledem na specifika neziskových organizací se však pracuje s následujícími ukazateli:

- Rentabilita nákladů doplňkové činnosti – poměřuje užitný efekt v podobě zisku s prostředky, které byly na jeho produkci vynaloženy.
- Míra pokrytí ztráty z hlavní činnosti ziskem z doplňkové činnosti – určuje z jaké části je ztráta z hlavní činnosti pokrývána ziskem z doplňkové činnosti.
- Rentabilita provozních příjmů doplňkové činnosti – hodnotí, jak příjmy z doplňkové činnosti generují hotovostní toky.
- Variátor celkových nákladů – vyjadřuje vztah mezi celkovými náklady a výnosy.

Ukazatele financování

Financování neziskových organizací je dvojího charakteru, provozní (neinvestiční) a investiční. S ohledem na styl financování převažují zejména vlastní zdroje nad závazky, které jsou často pouze krátkodobé a vztahují se k dluhům vůči dodavatelům a zaměstnancům. U finanční analýzy neziskové organizace je nezbytné se odklonit od tradičních ukazatelů financování a věnovat se ukazatelům vztahu toku hotovosti a financování.

- Míra finanční nezávislosti (stability) – ukazuje míru zastoupení vlastního kapitálu v celkových zdrojích krytí majetku. Představuje stabilitu firmy.
- Míra věřitelského rizika -hodnotí míru účasti cizího kapitálu na finančních zdrojích.

4. Vlastní práce – Analýza financování Dejme dětem šanci o.p.s.

Nezisková organizace Dejme dětem šanci o.p.s. (dále jen DDŠ) byla založena dne 8. 2. 2011 u Ministerstva vnitra jako občanské sdružení. Díky NOZ, který nabyl účinnosti 1. 1. 2014, se organizace ke dni 28. 12. 2013 transformovala na obecně prospěšnou společnost a je zapsána u Městského soudu v Praze v rejstříku obecně prospěšných společností. [31]

4.1. Charakteristika organizace

Organizace pomáhá dětem a mladým lidem z dětských domovů při jejich osamostatňování se a při opouštění dětského domova. Soustředí se na hledání patronů, podporovatelů, ale i přátel, zaměstnavatelů a dárců. Nejdříve organizace spolupracuje s vedením dětského domova, se kterým konzultuje zařazení jednotlivých dětí do určitých programů, poté přijde na řadu samotná podpora, která se vždy týká konkrétního dítěte, nikdy celého dětského domova. Potenciální dárci mají možnost výběru konkrétního dítěte, které ho něčím zaujme. Každé dítě má na webových stránkách umístěno portfolio, ve kterém o sobě sdílí několik slov, popřípadě zveřejňuje žádost o splnění přání. Každé dítě má svůj vlastní variabilní symbol a příspěvky jsou 100% využity ve prospěch dítěte. Dárci tímto vidí, kam přesně jejich příspěvky putují, jaké dítě podporují a na jaký účel byly jeho peníze využity.

DDŠ zaměřuje svou pomoc výhradně v rámci České republiky. To znamená, že pomoc směřuje k českým dětem, žijícím v dětských domovech na území České republiky, kteří jsou součástí naší společnosti. Organizace spolupracuje s 33 dětskými domovy ve všech 14 krajích ČR. Ve stálých projektech organizace je zařazeno 250 dětí. Od roku 2011 podpořila organizace více než 2,5 tisíce konkrétních dětí částkou 13 milionů Kč. [32]

Poslání a cíle organizace

„Posláním DEJME DĚTEM ŠANCI je poskytovat adresnou, komplexní pomoc konkrétním dětem a mladým lidem vyrůstajícím v dětských domovech na území ČR a pomoci jim tak úspěšně se začlenit do společnosti po opuštění dětského domova.“ [32]

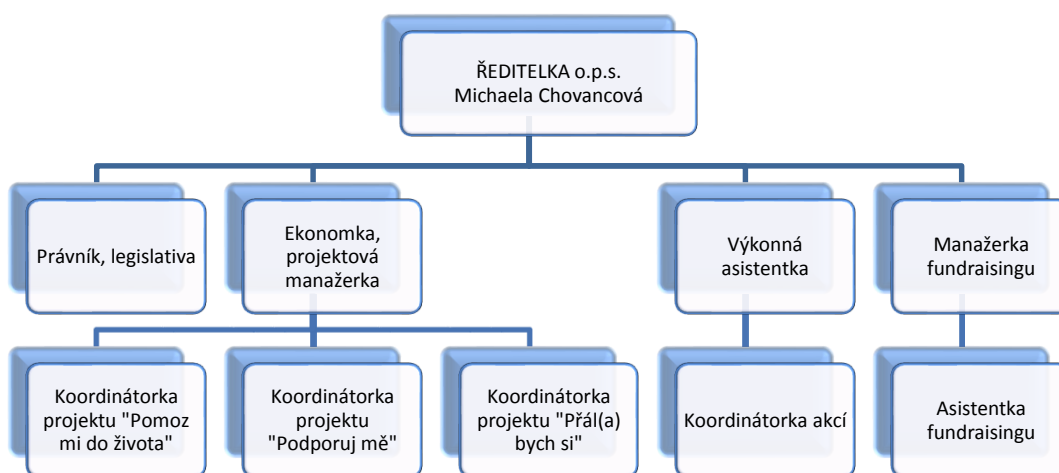
Hlavním cílem DDS je usnadnit dětem opuštění dětských domovů, úspěšné začlenění do společnosti a minimalizace rizika sociálního vyloučení ze společnosti. Organizace nadále podporuje rozvoj hostitelské péče, tedy návštěvy dětí v hostitelských rodinách o víkendech či o prázdninách. DDS neshledává důležitou pouze samotnou pomoc dětem z dětských domovů, ale také medializaci dané problematiky a informování veřejnosti o současné situaci těchto dětí.

Hlavní činnost DDS vyplívá z poslání a cílů organizace. Obecně řečeno se jedná o komplexní pomoc konkrétním dětem z dětských domovů. Hlavní činnost organizace je naplňována finanční, materiální a emoční podporou jednotlivých dětí. Tato podpora je poskytována ve formě peněžních příspěvků, stipendijních programů, věcných dáreků, startovacích balíčků, ale i osobní podpory zaměstnanců organizace a jednotlivců, kteří se o děti starají a podporují je. Vedle hlavní činnosti provozuje DDS také doplňkovou činnost hospodářského charakteru. Do doplňkové činnosti organizace patří samofinancování, které je zabezpečeno zejména prodejem vlastních výrobků a sponzoringem.

4.1.2. Organizační struktura vybrané organizace

Nezisková organizace dejme dětem šanci o.p.s. se jako každá obecně prospěšná společnost skládá ze správní rady, statutárního orgánu- ředitelka, dozorčí rady, poradního sboru a stálých zaměstnanců.

Schéma č. 1 : Organizační struktura Dejmte dětem šanci o.p.s.



Zdroj: vlastní tvorba na základě podkladů organizace

Organizace měla v roce 2014 osm stálých pracovníků a dva externisty (právník a koordinátorka akcí). Dále využívala služby externí agentury na vedení účetnictví a dobrovolné činnosti, zejména v rámci pořádaných akcí. Pravomoci a odpovědnosti jednotlivých zaměstnanců vyplývají z organizačního schématu viz. schéma č. 1. Kmenoví pracovníci se scházejí pravidelně, každý týden na poradách a správní rada organizace se schází minimálně jednou za 3 měsíce. Interní komunikace probíhá zejména formou osobního kontaktu, prostřednictvím telekomunikačních cest a elektronické pošty.

Projekty Dejme dětem šanci

Poskytnutí pomoci prostřednictvím DDS je možné uskutečnit několika způsoby, a to:

- Finanční podporou dítěte po opuštění dětského domova (projekt „Podporuj mě“)
- Navázáním kontaktu mezi dítětem a jednotlivcem/rodinou (projekt „Najdi si mě“)
- Plněním opodstatněných přání dětí (projekt „Přál (a) bych si“)
- Materiální podporou v začátku samostatného života (projekt „Pomoz mi do života“)
- Komplexní finanční podporou mladého člověka při studiu po dokončení základního vzdělání (projekt „Pomoz mi do života“)
- Pomocí při hledání vhodného zaměstnání a ubytování (projekt „Pomoz mi do života“)
- Plněním vánočních přání (Projekt „Strom splněných přání“)
- Právní pomocí a zabráněním výkonu exekuce (Projekt „ Děti bez dluhů“)
- Pomocí sportu, čím dále doběhnete, tím více pomůžete. Výtěžek z běhu je financována dosud nesplněná přání (Projekt „Běhám pro děti“) [32]

Dejme dětem šanci se pyšní sedmi velmi úspěšnými projekty, přesto jsou některé z nich pro organizaci důležitější a těší se většího úspěchu. Projekt „Pomoz mi do života“ nejlépe naplňuje poslání organizace, neboť pomáhá konkrétním dětem opustit dětské domovy, najít si práci, bydlení a bez problému se zařadit do společnosti. Při odchodu z dětských domovů mají děti ze zákona nárok maximálně na 25.000 Kč, z kterých by měly hradit ubytování, zařízení bytu a veškeré výdaje na život. Tato částka je naprosto nedostačující, proto DDS poskytuje tři možnosti, jak dětem pomoci při startu do samostatného života. První z možností je stipendijní program, který poskytuje dětem komplexní finanční podporu při studiu. Další možností pomoci jsou startovací balíčky,

kteře obsahují základní vybavení do domácnosti. Poslední možností je pomoc v začátku samostatného života například nalezením vhodného pracovního poměru, ubytování apod.

Projekt „Přál (a) bych si“ umožňuje dětem z dětských domovů přát si opodstatněné přání, které se týká studia, smysluplného trávení volného času anebo zdravotního hendikepu. Pro dárce projekt představuje jednorázovou finanční podporu dítěte. Minimální výše příspěvku je 100 Kč. Projekt „Strom splněných přání“ aneb dejme dětem dárek k Ježíšku je doplňkem projektu „Přál (a) bych si“, avšak hraje velmi důležitou roli. Do projektu jsou zapojeny všechny děti z veškerých spolupracujících dětských domovů po celé České Republice. Projekt je velmi medializován a reklamy jsou k vidění na billboardech, v kinech, na internetových stránkách a city lightech³. Projekt tedy pomáhá dětem splnit vánoční přání, ale také propaguje organizaci a získává nové stálé dárce.

4.2. Financování projektů DDŠ

Každý projekt organizace DDŠ má svůj vlastní bankovní účet. Provozní účet organizace je veden samostatně a je z něj hrazena většina nákladů na administraci jednotlivých projektů.

Tabulka č 3 : Poskytnuté plnění konkrétním dětem podle jednotlivých projektů v letech 2011- 2015 v Kč:

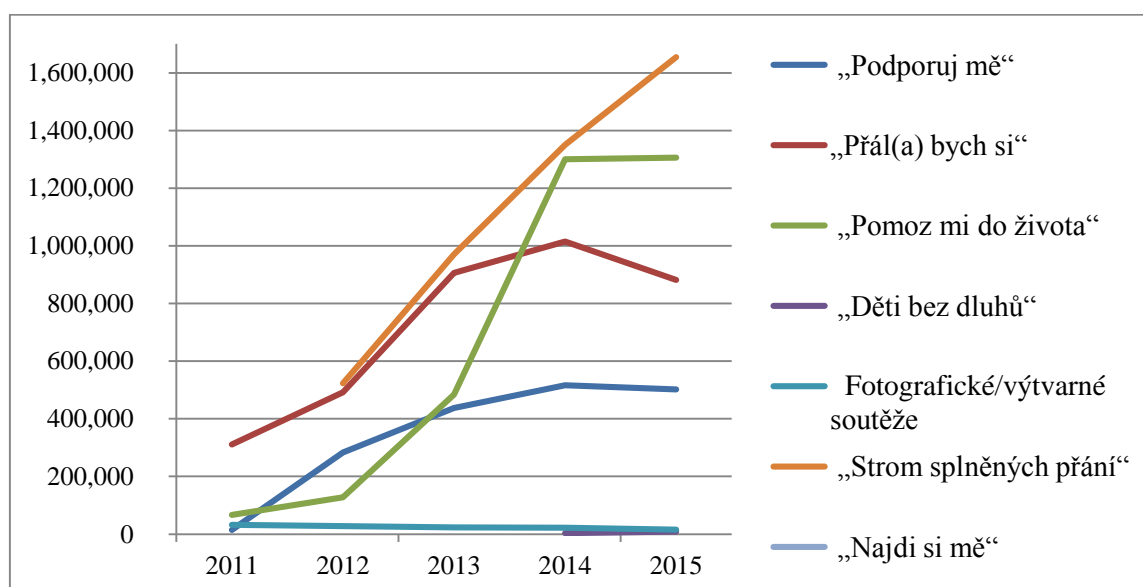
Název projektu	2011	2012	2013	2014	2015	celkem
„Podporuj mě“	15 000	283 520	437 855	516 680	501 850	1 754 905
„Najdi si mě“	x	x	x	x	x	x
„Přál(a) bych si“	310 445	491 595	906 294	1 014 845	881 818	3 604 997
„Pomoz mi do života“	66 224	127 545	484 458	1 299 737	1 305 314	3 283 278
„Strom splněných přání“	x	522 938	970 234	1 349 689	1 654 353	4 497 214
„Děti bez dluhů“	x	x	x	2 869	8 511	11 380
Fotografické/výtvarné soutěže	32 142	27 690	23 870	21 760	15 090	120 552
celkem	423 811	1 453 288	2 822 711	4 205 580	4 366 936	13 272 326

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

³ City light – prosvětlená reklamní vitřina, která je k vidění např. na stanicích MHD a na ulicích

Tabulka č. 3 přináší zastoupení finančních prostředků jednotlivých projektů za celou dobu fungování organizace. Nejvíce finančních prostředků za pět let provozu DDŠ přinesl projekt „Strom splněných přání“. Přestože byl projekt zařazen do činnosti organizace až druhým rokem, pyšní se nejvyšší částkou v hodnotě 4 497 214 Kč a představuje 33,88 % z celkové podpory dětem. Druhé nejvyšší zastoupení patří obdobnému projektu „Přál (a) bych si“ (27,16 %), který poskytnul dětem dary v hodnotě 3 604 997 Kč. Nejvýznamnější projekt „Pomoz mi do života“ se podílí na celkovém plnění dětem 24,74 % (3 283 278 Kč).

Graf č. 2 : Poskytnuté plnění konkrétním dětem podle jednotlivých projektů v letech 2011- 2015 v Kč



Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

V grafu č. 2 je zobrazen finanční vývoj projektů, které podporují přímo konkrétní děti z dětských domovů, po celou dobu fungování organizace. U téměř všech projektů organizace (až na fotografické a výtvarné soutěže) byl zaznamenán dynamický nárůst shromážděných příspěvků. Výjimkou se stal rok 2015, kdy byla u projektu „Podporuj mě“ a projektu „Přál (a) bych si“ zaznamenána mírná stagnace. V tomto roce věnovala organizace mnoho úsilí do samofinancování a soustředila se na důležitější projekty. Dynamický a stabilní růst byl zaznamenán u stěžejního projektu „Pomoz mi do života“, který v průměru meziročně vzrostl o 135 %. Tento projekt nejvíce naplňuje poslání organizace a je mu věnována zvýšená pozornost. Stabilní růst registrujeme i u projektu

„Strom splněných přání“, jehož průměrný meziroční nárůst je 49 %. Jediná činnost, která zaznamenala trvalý pokles, je fotografická a výtvarná soutěž, což není překvapivé, neboť se organizace více soustředí na projekty, které lépe naplňují její poslání a přinášejí organizaci více finančních prostředků. Na základě finančního vývoje jednotlivých projektů, může být řečeno, že se projekty organizace rychle a efektivně vyvíjejí. U projektů nedochází k velkému kolísání, pouze k dynamickému růstu, či minimálnímu poklesu. Žádný projekt během působení organizace nezanikl, může být tedy řečeno, že projekty DDŠ jsou stabilní.

4.3. Finanční řízení DDŠ

Na celém finančním řízení (finanční plánování, sestavování rozpočtu, kontrola a účetnictví) se podílí téměř veškerý personál organizace. V čele ekonomického oddílu stojí ekonomka, která spolupracuje se všemi koordinátorkami projektů, manažerkou fundraisingu, koordinátorkou akcí a je přímo podřízená ředitelce organizace. Ekonomka zabezpečuje finanční plánování, řídí hospodaření organizace, vypracovává návrh rozpočtu, sleduje jeho plnění a konzultuje s ředitelkou jeho změny. Dále ekonomka vede evidenci příjmů a výdajů, vede veškerou evidenci faktur, zabezpečuje platební styk s bankou, vede hlavní účetní knihu a plní veškeré úkony spojené s účetnictvím.

Tvorba rozpočtu představuje zdoluhavý proces, ve kterém nejdříve dochází ke sběru dat, zjištění změny činnosti a poradě všech výše zmíněných zaměstnanců, na jejímž základě sestaví ekonomka organizace plánovaný rozpočet. Rozpočet musí být vždy schválen ředitelkou organizace. Obdobně probíhá i proces tvorby fundraisingového plánu, který sestavuje manažerka fundraisingu. V prvních letech se rozpočet sestavoval na základě plánu činností na plánované období. Náklady se odvozovaly od výše mezd v organizacích stejného zaměření, z odhadu spotřeby energie v podobných zařízeních apod., neboť organizace neměla k dispozici žádná data, z kterých by mohla vycházet. V průběhu fungování organizace dochází k transformaci tvorby rozpočtu a většina položek (pokud se nejedná o novou činnost) se stanovuje na základě výsledků z minulých let. DDŠ využívá programový rozpočet, který ukazuje náročnost jednotlivých činností spojených s jejich projekty. Kvantifikuje např. náklady na Strom splněných přání, Benefiční večer, Běh pro děti, propagaci a podobně. Do finančního řízení organizace patří také kontrolní činnost, ve které dochází ke srovnání s původním plánem.

4.4. Možnosti financování

Finanční podpora aktivit DDŠ je založena na vícezdrojovém a transparentním financování. Získáváním finančních prostředků se zabývá zejména manažerka fundraisingu a její asistentka, důležitou roli však hraje i ředitelka s její asistentkou a koordinátorky jednotlivých projektů, které jsou v neustálém kontaktu s dárci. Dárci představují pro organizaci stěžejní zdroj, neboť celá finanční politika je založena na fyzických osobách a firemních dárcích, proto je kontakt s nimi velmi důležitý a mnohdy se mu věnuje samotná ředitelka organizace. Finanční podporu nezískává organizace pouze individuálním a firemním dárcovstvím, ale mnoha dalšími fundraisingovými metodami jako dárcovské SMS, veřejné sbírky, benefiční akce, příspěvky nadací a nadačních fondů, zahraniční dárci, sponzoring, platby za poskytnuté služby a prodej vlastního zboží. Aktuální snahou organizace je zvyšovat podíl zdrojů vlastních neboli samofinancování.

Tabulka č. 4: Přehled fundraisingových metod a jimi získané finanční prostředky v letech 2011-2015 v Kč

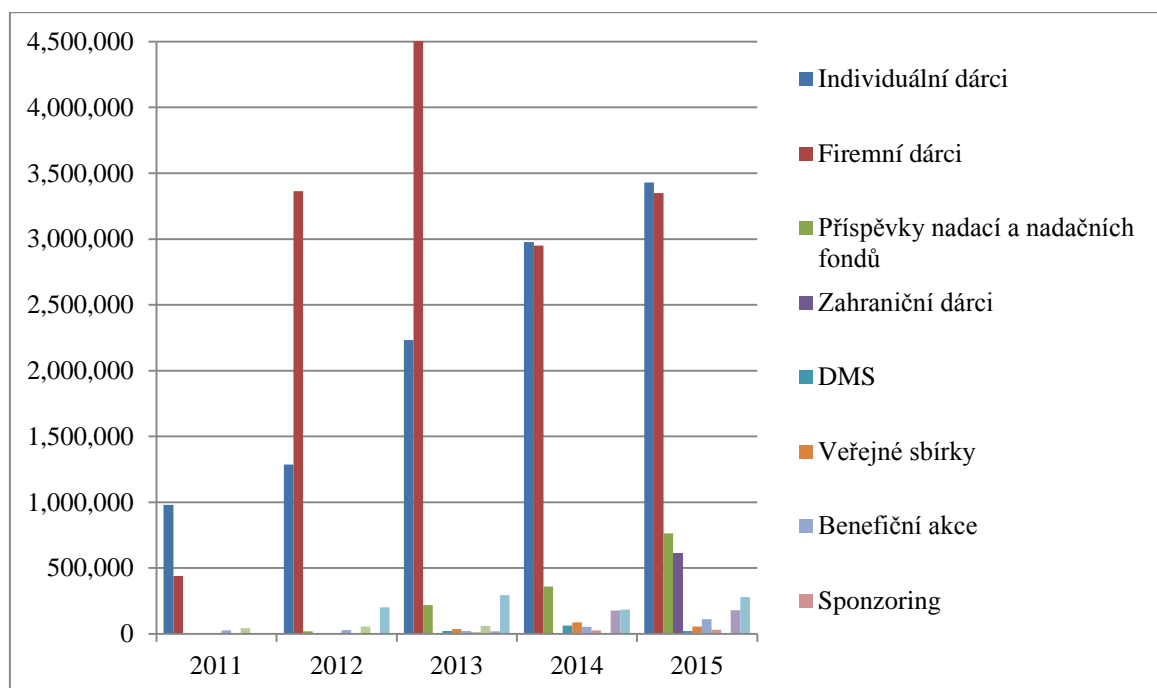
možnosti financování	2011	2012	2013	2014	2015	celkem
individuální dárci	979 825	1 285 711	2 232 448	2 977 056	3 429 990	10 905 030
firemní dárci	439 176	3 364 772	4 540 512	2 949 564	3 348 995	14 643 019
příspěvky nadací a nadačních fondů	0	20 000	217 152	359 229	763 000	1 359 381
zahraniční dárci	0	0	0	0	613 925	613 925
DMS	x	x	22 413	62 671	22 401	107 485
veřejné sbírky	x	x	35 703	86 289	54 745	176 737
benefiční akce	25 482	27 700	21 500	52 177	110 636	237 495
sponzoring	0	0	11 418	26 251	30 767	68 436
členské příspěvky	44 000	56 000,00	61 000	x	x	161 000
platby za služby	0	0	17 715	176 180	180 457	374 352
prodej vlastního zboží	4 890	201 335	294 094	183 937	279 997	964 253
celkem	1 493 373	4 955 518	7 453 955	6 873 354	8 834 913	29 611 113

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

V tabulce č. 4 je uveden přehled metod, kterými organizace shromažďuje finanční a materiální prostředky na chod organizace a podporu jednotlivých projektů. Tabulka je sestavena na základě interní dokumentace organizace, která eviduje jednotlivé fundraisingové metody a výši příspěvků, které byly jejich pomocí shromážděny.

Při shromažďování informací bylo zjištěno, že organizace nemá ustálené názvosloví pro prodej vlastního zboží. V roce 2011 a 2012 bylo ve výkazu zisku a ztráty, hlavní účetní knize a interní dokumentaci uvedeno „Tržby z prodeje služeb VČ“ přitom položka zastupuje výnosy z prodeje reklamních předmětů. V roce 2013 došlo ke změně a organizace eviduje výnosy z prodeje reklamních předmětů jako „Tržby z prodeje předmětů“. Dále bylo zjištěno, že organizace zahrnuje do své hlavní činnosti přeprdej běžeckých registrací RUNCZECH, přičemž zisk z přeprdeje je použit na mzdové náklady a nijak nenaplnuje poslání organizace. Jedná se o samofinancování organizace, které by jistě mělo být zařazeno do činnosti vedlejší. Nezbytné je také zmínit, že zisk/ztráta z přeprdeje registrací je započítána v daném období, avšak výnosy a náklady jsou účtovány s ohledem na časové rozlišení. Náklady a výnosy se účtují do příštího období, neboť běh a prodej registrací probíhá v příštím období.

Graf č. 3: Přehled fundraisingových metod a jimi získané finanční prostředky v letech 2011-2015 v Kč



Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

Firemní a individuální dárcovství představuje největší zdroj finančních i materiálních prostředků. Toto zjištění není překvapivé, neboť jak již bylo zmíněno, na dárcovství je založena celá finanční politika organizace. V roce 2012 došlo u firemního

dárcovství k masivnímu nárůstu o 666 % (2 925 596 Kč), který byl způsoben zejména materiálním darem od spolčenosti BigBoard Praha a.s, která DDŠ poskytla reklamní plochy (bigboardy) v hodnotě 1 592 000 Kč. Velký nárůst firemního dárcovství byl zaznamenán i roku 2013, jeho hlavním důvodem byla spolupráce se společností Vršanská uhelná a.s., která poskytla DDŠ příspěvek v hodnotě 2 700 000 Kč na podporu organizace. Spolupráce DDŠ a Vršanské uhelná a.s. byla posléze ukončena, neboť firma kladla neopodstatněné požadavky na poskytnutí daru. Jedním z požadavků byla například změna pojmenování neziskové organizace na jméno, které by obsahovalo název firmy poskytující dar. Ukončením spolupráce s oběma výše zmíněnými společnostmi může být vysvětlen podstatný pokles firemního dárcovství v roce 2014. Oproti firemnímu dárcovství vykazuje individuální dárcovství stabilní růst.

Důležitou položku představují příspěvky nadací a nadačních fondů, které můžeme datovat od roku 2012. První nadací, která začala s DDŠ spolupracovat je Nadace Naše dítě, avšak tato kategorie začala tvořit podstatný zdroj financování až roku 2013, kdy byla zahájena spolupráce s Nadací AGROFERT HOLDING. Zahraniční dárcovství se v DDŠ netěší příliš velkému úspěchu, první zahraniční dárci poskytli příspěvek až roku 2015 a dodnes představuje jediného zahraničního dárcu, s kterým organizace navázala spolupráci. Tento fakt DDŠ vysvětluje tím, že se zaměřuje na české děti, žijící výhradně na českém území, pro které je obtížné hledat zahraniční dárci.

Dárci mají všeobecně možnost věnovat buď finanční, nebo materiální příspěvek. U firemních dárců je mnohem jednodušší získat materiální podporu, zejména pro projekt „Pomoz mi do života“, kde firmy poskytují spotřebiče a podobné zařízení do startovacích balíčků. Přesto velkou většinu tvoří finanční dary (průměrně 81,53 %), které organizace samozřejmě upřednostňuje.

Ojedinelý vývoj byl zaznamenán u dárcovských SMS a veřejných sbírek, neboť začaly být využívány až v roce 2013, tedy po dvou letech fungování organizace. Obě tyto fundraisingové metody mají totiž za podmínku 24 měsíců existence, veřejně přístupné výroční zprávy a finanční zprávy nejméně za poslední dva roky. Z každé dárcovské SMS obdrží DDŠ 27,00 Kč.

Benefiční akce jsou ve výkazu zisku a ztráty účtovány do tržeb z prodeje. Každý rok je do výnosů zahrnuto dobrovolné vstupné na výroční benefiční večer organizace, v roce 2011 přibyly dobrovolné příspěvky na golfový turnaj a burzu. Nárůst shromážděných finančních prostředků pomocí benefičních akcí v roce 2014 je odůvodněn vstupným na dostihy v Chuchli. V roce 2015 byl zaznamenán nárůst o 112,4 % (58 459 Kč) a to vlivem prodeje vstupenek na charitativní akci „Běhám pro děti“.

DDŠ doposud sponzoring příliš nevyužívá, v roce 2013 podepsala první smlouvu o reklamě se společností ANTALIS, s.r.o., která je stále jedinou firmou spolupracující s DDŠ prostřednictvím sponzoringu. DDŠ v rámci protiplnění zveřejňuje logo společnosti na svých internetových stránkách a ve výroční zprávě. Organizace si je vědoma nevyužitého zdroje, který sponzoring představuje, a proto chce v roce 2016 nabídnout široké veřejnosti sponzorování akce „Běhám pro děti“, kde se rozsah propagace firmy bude odvíjet podle zaplacené částky.

Z hlediska celkového financování organizace nepředstavuje prodej vlastního zboží stěžejní zdroj, avšak pro organizaci hraje klíčovou roli. Prodej vlastního zboží spolu s platbami za poskytované služby (semináře o hostitelské péči + přeprodej registrací RUNCZECH) tvoří samofinancování, tedy zdroje, které organizace může sama ovlivnit, predikovat a určit jejich alokaci. Nejprodávanějším a nejziskovějším zbožím jsou trička „Běhám pro děti“, dále následují adventní kalendáře, klíčenky, hrnečky, klasická trika apod. Aktuálně se DDŠ nejvíce soustřeďuje na rozšíření samofinancování, neboť plánují přijmout nové posily, které pomohou naplňovat poslání organizace.

Státní dotace a granty tvoří většinový zdroj financování v mnoha českých NNO, z toho také vyplývá, že nejužívanější fundraisingovou metodou je žádost o grant a dotace. V české společnosti však můžeme zaznamenat i neziskové organizace, které se od státních financí naprosto distancují a jsou na státu zcela nezávislé. Mezi tyto organizace se řadí i DDŠ, která za celou dobu působení nevyužila ani jednu státní dotaci či grant. Organizace se již několikrát snažila získat finance prostřednictvím státních dotací a fondů, ale jejich projekty nikdy zcela nesplňovaly podmínky pro postup do užšího výběrového řízení. Každý projekt financovaný z veřejných financí musí být striktně časově ohraničen a musí mít vypracovaný časový harmonogram, což u projektů této organizace není zcela možné. Například v projektu „Podporuj mě“ dárci spoří dětem z dětských domovů a částka je

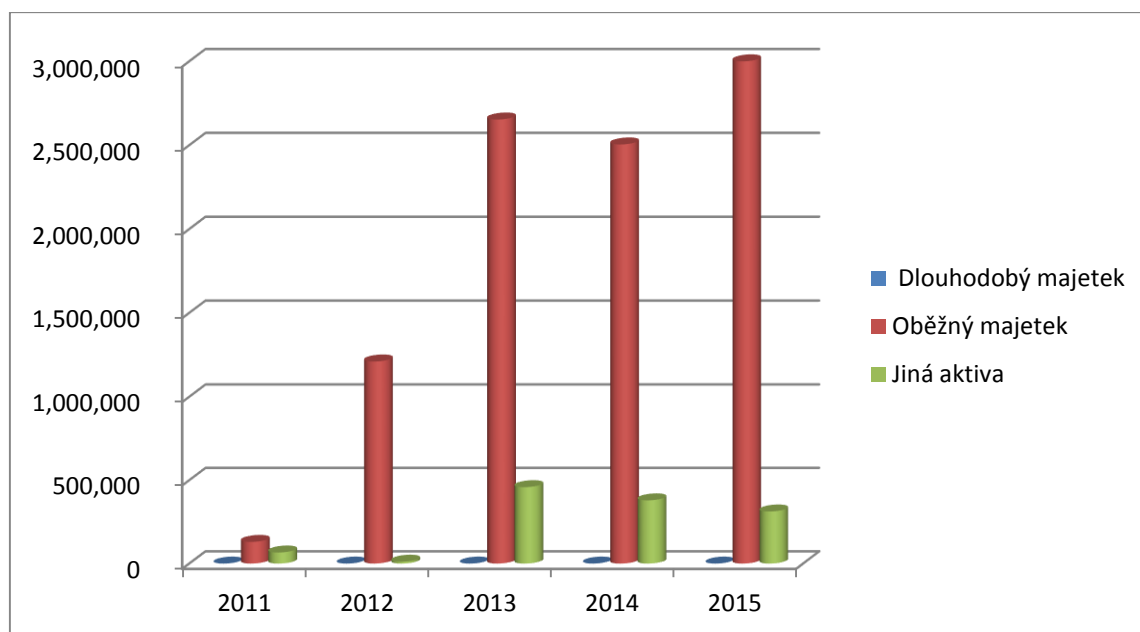
dětem k dispozici až po opuštění dětského domova, není tedy možné předem určit dobu, do kdy bude projekt fungovat, ani mu vypracovat podrobný harmonogram. Organizace svou nezávislost na veřejných financích prezentuje jako přednost, neboť není závislá na státní pomoci a případné zrušení grantu či fondu nemůže ohrozit chod organizace ani žádný projekt. DDŠ také není ochotná přizpůsobovat jednotlivé projekty a činnost organizace aktuálním grantovým výzvám.

4.5. Finanční analýza

Rozbor hospodaření DDŠ je proveden za období mezi lety 2011 - 2015, tedy za celou dobu existence organizace. Základním zdrojem pro čerpání potřebných dat a informací byly výroční zprávy, výkazy zisku a ztráty, rozvahy a hlavní účetní knihy. Rozvahy a výkazy zisku a ztráty jsou uvedeny v plném znění v přílohách. Položky, které mají nulovou hodnotu, jsou vynechány.

4.5.1. Horizontální a vertikální analýza rozvahy

Graf č. 4 : Horizontální analýza aktiv v letech 2011 – 2015 (v Kč)



Zdroj: vlastní zpracování na základě dokumentace organizace

Graf č. 4 znázorňuje horizontální analýzu aktiv, tedy zastoupení dlouhodobého majetku, oběžného majetku a jiných aktiv mezi lety 2011 až 2015. Po celých pět let

existence DDŠ neeviduje žádný dlouhodobý majetek. Prostory, ve kterých organizace funguje, jsou pronajímány spolu s nábytkem, který tam již byl. Přesto organizace nový nábytek při růstu firmy potřebovala, ale dostala ho darem a nikdy nepřesahoval částku 40 000 Kč, která představuje dolní hranici pro zařazení položky do dlouhodobého hmotného majetku.[33] Většina pracovníků DDŠ pracovala s vlastními počítači, až do roku 2015, kdy byly pořízeny firemní počítače, které také nepřesáhly částku 40 000 Kč. Organizace nevlastní žádné automobily, pracovnice využívají na pracovní cesty své vlastní automobily s možností proplacení pohonných hmot, o které mnohdy ani není zažádáno. DDŠ nedisponuje ani žádným softwarem nebo jiným dlouhodobým majetkem.

Jediná položka, která může být v rámci horizontální analýzy rozebrána, je oběžný majetek. V roce 2012 došlo k masivnímu nárůstu aktiv o 831,52 % (1 080 365 Kč), a to zejména vlivem nárůstu finančních prostředků jak na účtu organizace, tak na účtech jednotlivých projektů. Meziročně finanční prostředky na všech bankovních účtech vzrostly o 883,28 % (985 742 Kč), neboť organizace získala nové firemní a individuální dárce. Podíl na nárůstu aktiv v roce 2012 měly i zásoby ve formě reklamních předmětů na skladě, které z nulové položky nabyly hodnoty 51 323,70 Kč.

Podobný vývoj byl zaznamenán i v následujících letech působení organizace. Hodnota oběžného majetku každý rok rostla díky nárůstu finančních prostředků na bankovních účtech. Každoročně narůstaly také zásoby, díky rozšíření sortimentu reklamních předmětů. V roce 2013 byl zaznamenán neobvyklý nárůst pohledávek o 296,42 % (180 550,50 Kč), který může být vysvětlen zvýšením záloh (neboť se organizace vyvíjela a častěji využívala prostory) a zvýšením pohledávek za dárce. V roce 2014 byl zaznamenán mírný pokles aktiv o 5,60 % (148 639,58 Kč), a to zejména vlivem snížení stavu na všech účtech a mírného úbytku pohledávek.

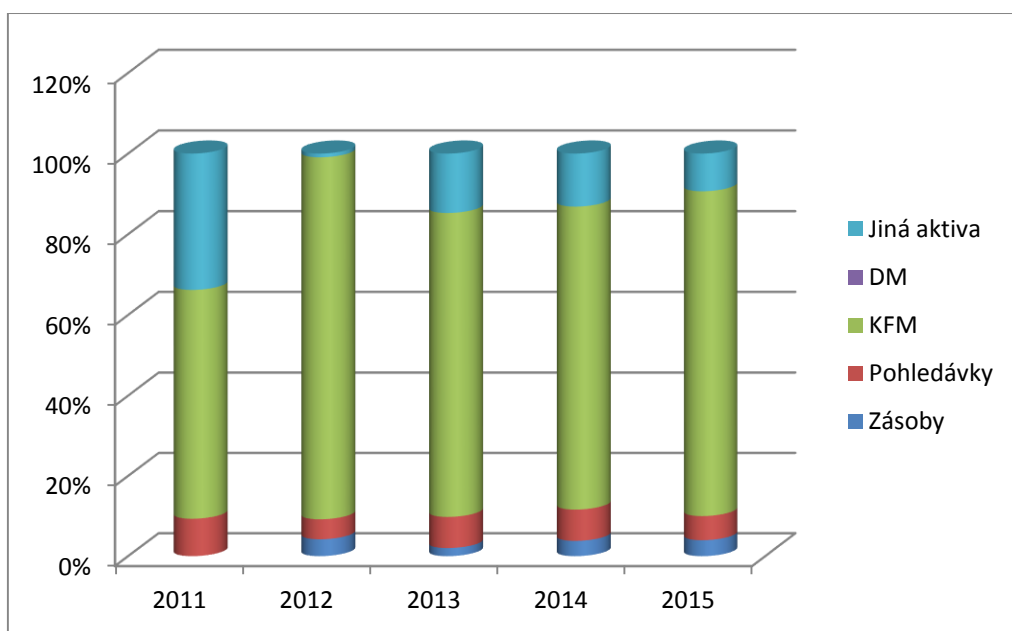
Tabulka č. 5 : Struktura aktiv v letech 2011 – 2015 (v Kč)

aktiva	2011	2012	2013	2014	2015
DM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
oběžná aktiva	129 927,07	1 210 291,76	2 653 049,18	2 504 409,60	3 026 718,64
zásoby	0,00	51 323,70	62 746,70	109 770,00	132 755,00
pohledávky	18 300,00	60 910,00	241 460,50	224 856,00	200 606,31
KFM	111 627,07	1 098 058,06	2 348 841,98	2 169 783,60	2 693 357,33
jiná aktiva	66 338,00	11 378,00	458 140,00	379 000,00	312 250,00
aktiva celkem	196 265,07	1 221 669,76	3 111 189,18	2 883 409,60	3 338 968,64

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

Z tabulky č. 5 je patrné, že za celou dobu působení, respektive v letech 2011 až 2015, neměla organizace žádný dlouhodobý majetek (důvod absence dlouhodobého majetku byl již vysvětlen v předchozí podkapitole - horizontální analýza aktiv). V roce 2011 byla zpozorována absence zásob, které následně začaly stabilně růst. Zásoby jsou tvořeny materiálem na skladě a reklamními předměty. V roce 2013 prudce vzrostlo zastoupení pohledávek, a to zejména díky pohledávkám za nezaplacené faktury odběratelů a neuhrazené registrace na maraton nebo půl maraton pod jménem organizace.

Graf č. 5 : Vertikální analýza aktiv: podíl jednotlivých aktiv na celkových aktivech v letech 2011-2015

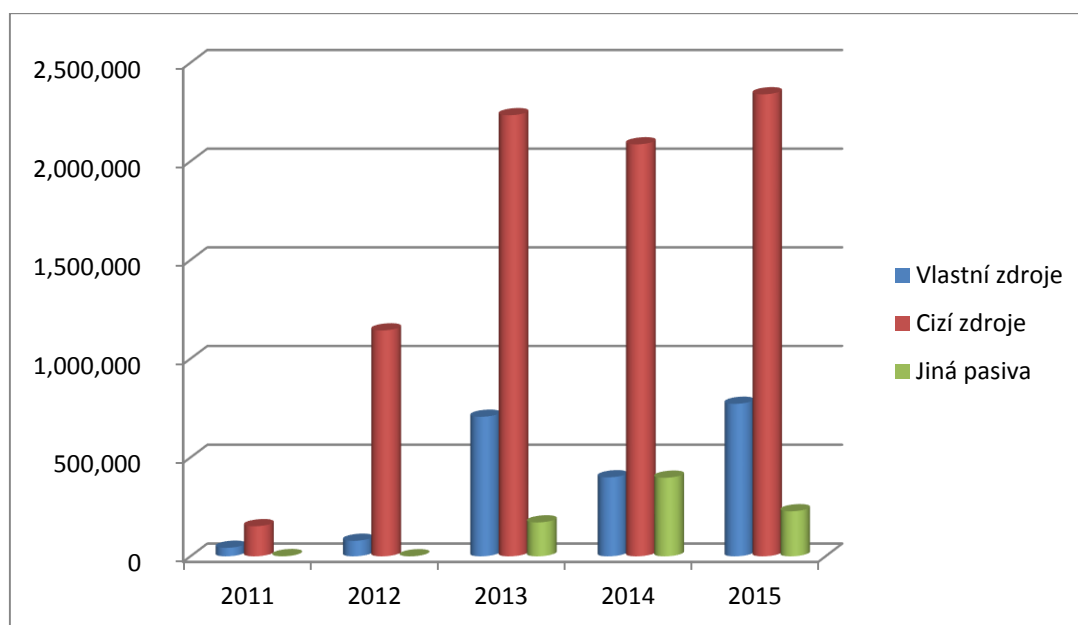


Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Graf č. 5 znázorňuje, jak se měnil podíl jednotlivých položek majetku na celkových aktivech v průběhu existence organizace. Největší část stabilně vykazuje krátkodobý finanční majetek, jehož hranice nikdy neklesla pod 55 % z celkových aktiv. Krátkodobý finanční majetek má většinový podíl díky bankovním účtům, na kterých se spoří dětem, které doposud neopustily dětské domovy.

Pohledávky tvořily nejvyšší podíl v roce 2011 a to 9,32 %, neboť organizace byla na samém začátku a nedisponovala tak velkým obnosem na bankovních účtech jako v ostatních letech. I přes strmý nárůst pohledávek v roce 2013 (180 550,50 Kč) se jejich procentuální podíl příliš nezvýšil, představovaly pouze 7,76 % z celkových aktiv.

Graf č. 6 : Horizontální analýza pasiv 2011-2015 (v Kč)



Zdroj: vlastní zpracování na základě dokumentace organizace

Graf č. 6 znázorňuje vývoj jednotlivých skupin zdrojů krytí majetku v letech 2011-2015. V roce 2012 zapříčinil růst pasiv zejména přírůstek cizích zdrojů o celých 651,08 % (991 035,64 Kč) a to vlivem strmého nárůstu závazků o 953,83 % (934 035,64 Kč). Je nutno podotknout, že závazky nabývají vysokých hodnot zejména díky shromážděným příspěvkům v rámci projektu „Podporuje mě“, kdy organizace shromažďuje na účtech peníze jednotlivým dětem, dokud neodejdou z dětských domovů. Tyto shromážděné finanční prostředky představují závazky k dětem.

V roce 2013 je zaznamenán vysoký nárůst jak zdrojů vlastních, tak i cizích. Vlastní zdroje se zvýšily díky 701,26% nárůstu hospodářského výsledku, který představuje navýšení o 549 125,40 Kč. Cizí zdroje se zvýšily o 95,40 % (1 090 632,36 Kč) obzvláště díky přírůstku závazků, neboť došlo k dalšímu vývoji projektu „Podporuj mě“ a „Pomoz mi do života“.

Rok 2014 zaznamenal značný pokles vlastních zdrojů o 43,38 % (306 216,97 Kč) a to zejména vlivem záporného hospodářského výsledku ve výši 293 628,97 Kč. U cizích zdrojů byl také zaregistrován pokles, a to vlivem mírného snížení krátkodobých závazků (147 606 Kč). Do tohoto poklesu zasáhlo především snížení závazků vůči projektu „Pomoz mi do života“, tedy vyplacení stipendií.

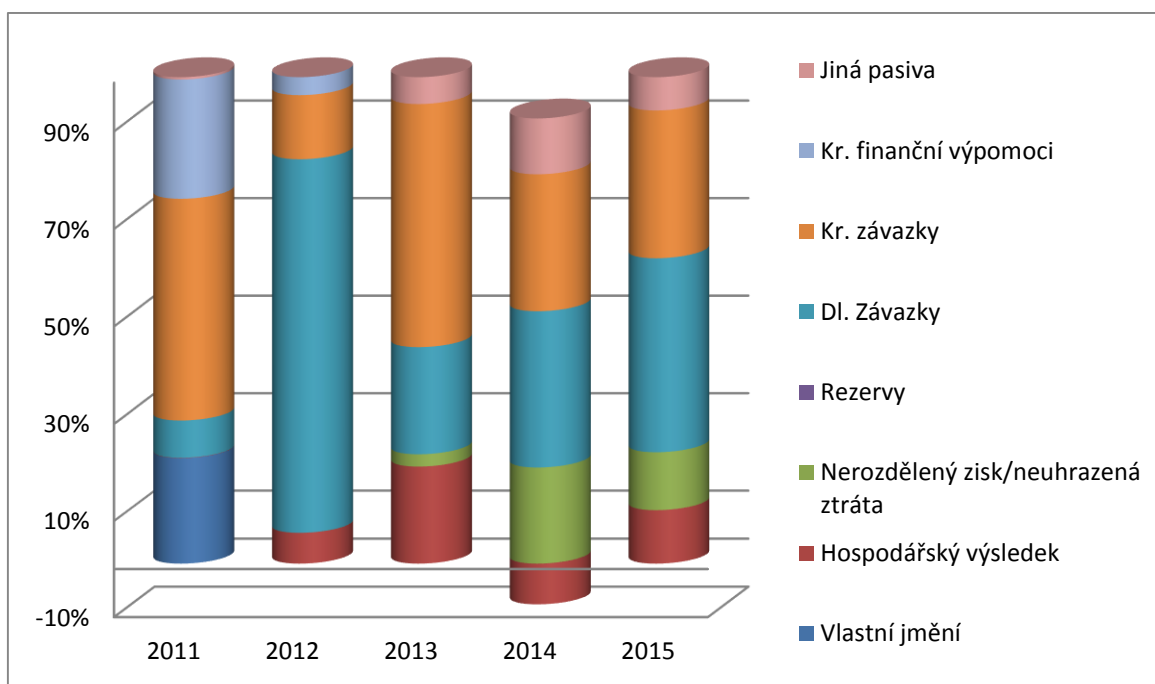
Tabulka č. 6 : Struktura pasiv v letech 2011 – 2015 (v Kč)

pasiva	2011	2012	2013	2014	2015
vlastní zdroje	43 114,07	78 419,12	705 849,57	399 632,60	771 356,24
vlastní jmění	43 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
hospodářský výsledek	114,07	78 305,05	627 430,45	-293 628,97	371 723,62
nerozdělený zisk/neuhrazená ztráta	0,00	114,07	78 419,12	693 261,57	399 632,62
cizí zdroje	137 215,00	1 143 250,64	2 233 883,00	2 086 277,00	2 339 812,40
rezervy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
dl. závazky	15 000,00	937 670,00	683 375,00	1 111 945,00	1 327 956,00
kr. závazky	89 215,00	160 580,64	1 550 508,00	974 332,00	1 011 856,40
kr. finanční výpomoci	48 000,00	45 000,00	0,00	0,00	0,00
jiná pasiva	936,00	0,00	171 456,61	397 500,00	227 800,00
pasiva celkem	196 265,07	1 221 669,76	3 111 189,18	2 883 409,60	3 338 968,64

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

Z tabulky č. 6 je patrné, že za celou dobu působení, respektive v letech 2011-2015, organizace neevidovala žádné rezervy. V prvním roce fungování je zahrnuto do vlastních zdrojů vlastní jmění, které představovalo vklady zakladatelů organizace. V dalších letech již žádné vlastní jmění není zaznamenáváno. Další nulovou položku představují v letech 2013-2015 bankovní úvěry a výpomoci, neboť se organizace dostatečně vyvinula a nepotřebovala žádnou finanční výpomoc. Cizí zdroje tvoří stabilně většinou část celkových pasiv, jejich podíl nikdy neklesl pod 70 %. Vlastní zdroje průměrně zastupovaly 16,24 % zdrojů z celkových pasiv.

Graf č. 7 : Vertikální analýza pasiv: podíl jednotlivých pasiv na celkových pasivech v letech 2011-2015



Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

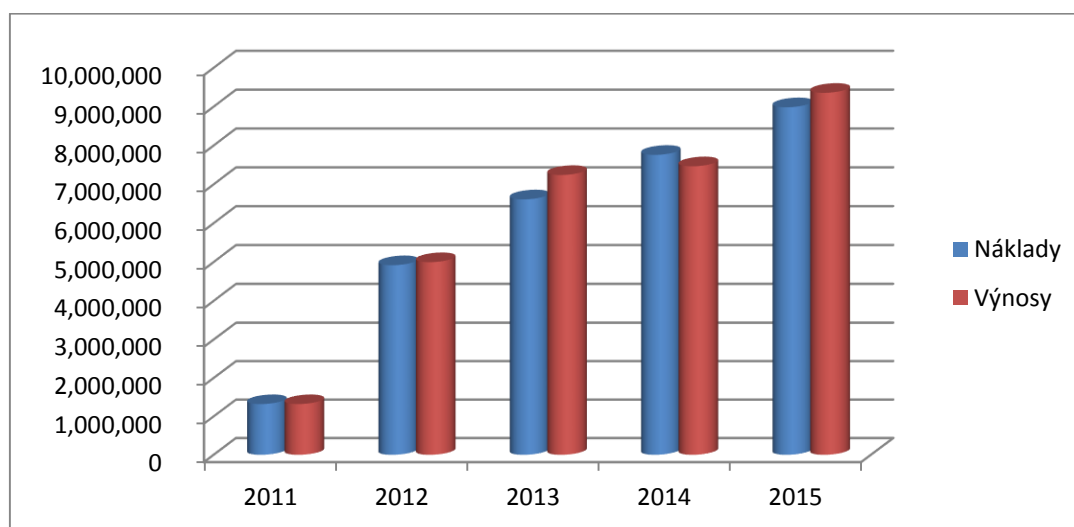
Graf č. 7 znázorňuje, jak se měnil podíl jednotlivých položek zdrojů krytí majetku na celkových pasivech v průběhu existence organizace. Většinový podíl tvoří stabilně cizí zdroje, které se skládají z krátkodobých finančních výpomocí a krátkodobých a dlouhodobých závazků. Veškeré složky cizích zdrojů vykazují kolísavý charakter, ve kterém převládají krátkodobé a dlouhodobé závazky. Dlouhodobé závazky vykazovaly největší podíl na celkových pasivech v roce 2012 (76,75 %), a to vlivem nevyplacených shromážděných příspěvků v rámci projektu „Podporuje mě“. Poté podíl dlouhodobých závazků klesá, neboť se zvýšilo množství závazků k ostatním projektům, zvýšil se tedy podíl krátkodobých závazků. Příkladem může být rok 2013, kdy krátkodobé závazky dosahovaly 49,84% podílu, a to zejména díky nárůstu závazků k projektu „Pomoz mi do života“.

Naprosto nestabilní a kolísavý vývoj byl zaznamenán i u vlastních zdrojů. Hospodářský výsledek v prvním roce zastupoval pouze 0,06 % z celkových zdrojů, v roce 2013 podíl vrostl na 20,17 %, avšak v roce 2014 hospodářský výsledek snižoval celkovou výši zdrojů o 10,18 %. V roce 2015 byl opět zaznamenán nárůst hospodářského výsledku

a představoval 11,13 % z celkových pasiv. Tato nepravidelnost a kolísavost může být vysvětlena špatným zaúčtováním darů, které nebyly v daném období využity. Výnosy z těchto darů jsou započteny do daného účetního období, avšak náklady jsou účtovány až v příštím období, kdy byly dary využity .

4.5.2. Horizontální a vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

Graf č. 8 : Horizontální analýza VZZ 201-2015 (v Kč)



Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

Graf č. 8 znázorňuje vývoj nákladů a výnosů za období 2011- 2015, který má za celou dobu fungování organizace stoupající tendenci. Náklady i výnosy narůstají zejména proto, že organizace poskytuje více služeb a rozvíjí se. Náklady rostou stabilně a dynamicky, průměrný roční růst je 84,96 %. Nejvyšší růst nákladů byl zaznamenán v roce 2012, a to o 272,26 % (3 596 903,28 Kč). Tento jev je pochopitelný, neboť organizace v roce 2011 teprve začínala a neměla příliš vysoké náklady ani výnosy. Ve druhém roce se organizace začala dynamicky rozvíjet a přibyly zcela nové náklady jako mzdové náklady, které v prvním roce fungování nebyly vůbec evidovány, neboť všichni zaměstnanci pracovali na dobrovolnickém principu. V roce 2012 organizace díky rozšíření svých aktiv musela přijmout nové pracovníky, na které připadly mzdové náklady ve výši 233 920 Kč. Kvůli rozšíření činnosti vzrostlo také nájemné, a to o 126,33 % (76 469 Kč). V tomto roce dále přibyly náklady na propagaci a reklamu, vzdělávání, vedení účetnictví, PR a marketing a mnoho dalších. Nejvyšší položkou však zůstaly náklady na poskytnuté příspěvky jednotlivých projektů a plnění poslání organizace.

Výnosy průměrně stoupaly o 87,85 % a jejich struktura zůstala téměř stejná (tržby z prodeje služeb a přijaté příspěvky). Největší nárůst zaznamenaly přijaté příspěvky na provoz, které stouply v roce 2012 o 328,75 % (2 670 507,50 Kč), a to vlivem již zmíněného daru od společnosti BigBoard Praha a.s., která DDS poskytla reklamní plochy (bigboardy) v hodnotě 1 592 000 Kč. Další důležitou položku představoval v roce 2012 peněžní dar v hodnotě 1 000 000 Kč od společnosti Czech Coal a.s.

V roce 2013 stojí za zmínku nárůst mzdových nákladů o dalších 174,70 % (408 667 Kč), kvůli přijetí nových zaměstnanců, kteří se soustředili na nový projekt „Strom splněných přání“. Tento projekt přinesl novou sumu poskytnutých (960 507 Kč) a přijatých (963 111 Kč) příspěvků. Tentýž rok přibyla do kategorie výnosů položka veřejná sbírka v hodnotě 35 703,50 Kč a dárcovské SMS (22 143 Kč).

V roce 2014 představoval důležitou položku jak z hlediska výnosů, tak nákladů přepravek vstupenek RUNCZECH, který byl zřízen za účelem samofinancování. Náklady na nákup registrací činily 651 501 Kč, výnosy 613 236 Kč, výsledkem tedy byla ztráta v hodnotě 38 265 Kč. V roce 2015 byl již zaznamenán zisk v hodnotě 156 300 Kč, neboť výnosy dosáhly 633 100 Kč a náklady představovaly pouze 476 800 Kč. Jak již bylo zmíněno, tato aktivita je řazena do hlavní činnosti, přestože zisk je použit na mzdové náklady a nijak nenaplňuje poslání organizace.

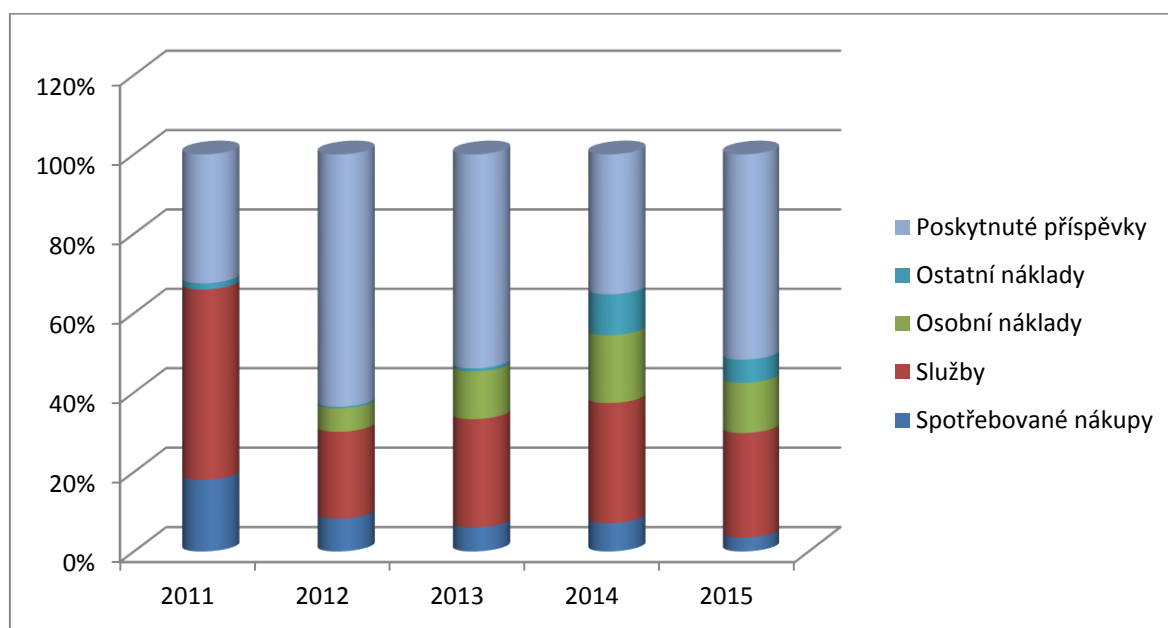
Tabulka č. 7 : Struktura nákladů a výnosů v letech 2011 – 2015 v Kč

rok	2011	2012	2013	2014	2015
spotřebované nákupy	238 022,00	406 555,14	396 738,47	481 956,50	313 344,82
služby	633 366,91	1 074 846,67	1 804 962,65	2 041 763,59	2 363 926,01
osobní náklady	0,00	290 020,00	797 099,00	1 154 874,00	113 6855
ostatní náklady	20 665,00	19 674,22	48 990,84	697 176,71	523 438,44
poskytnuté příspěvky	429 060,84	3 126 922,00	3 565 400,60	2 382 679,00	4 646 224,6
náklady celkem	1 321 114,75	4 918 018,03	6 613 191,56	6 758 449,80	8 983 788,87
tržby za vlastní výkony a zboží	223 740,00	240 285,00	346 026,73	893 231,40	1 087 657,86
přijaté příspěvky	1 097 358,00	4 755 611,50	6 892 426,10	6 568 404,48	8 257 709,92
ostatní výnosy	130,82	426,58	2 169,18	3 184,95	10 144,71
výnosy celkem	1 321 228,82	4 996 323,08	7 240 622,01	7 464 820,83	9 355 512,49

Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

Tabulka č. 7 informuje o struktuře nákladů a výnosů v letech 2011 - 2015. Položky, které po celou dobu fungování organizace vykazovaly nulu, jsou zcela vynechány. V oblasti nákladů se jedná o odpisy, neboť organizace nevlastní žádný dlouhodobý majetek, a daně. V oblasti výnosů nejsou zmíněny provozní dotace, protože organizace nikdy nevyužila žádnou dotaci ani grant, tržby z prodeje majetku a zúčtování opravných položek. V průměru vykazují největší podíl na celkových nákladech poskytnuté příspěvky, a to 47,39 %. Tyto příspěvky se týkají zejména příspěvků na jednotlivé projekty a naplňování poslání organizace. Velký podíl představují i služby, které se průměrně podílejí 30,72 % na celkových nákladech. Služby tvoří zejména nájemné, správa webu, PR a marketing, náklady na víkendy s dětmi z dětských domovů, právní služby apod. U výnosů tvoří většinový podíl přijaté příspěvky, které v průměru dosahují 89,94 % z celkových výnosů. Opět se jedná o příspěvky na jednotlivé projekty a naplňování poslání organizace.

Graf č. 9 : Vertikální analýza nákladů: podíl jednotlivých skupin nákladů na celkových nákladech v letech 2011-2015

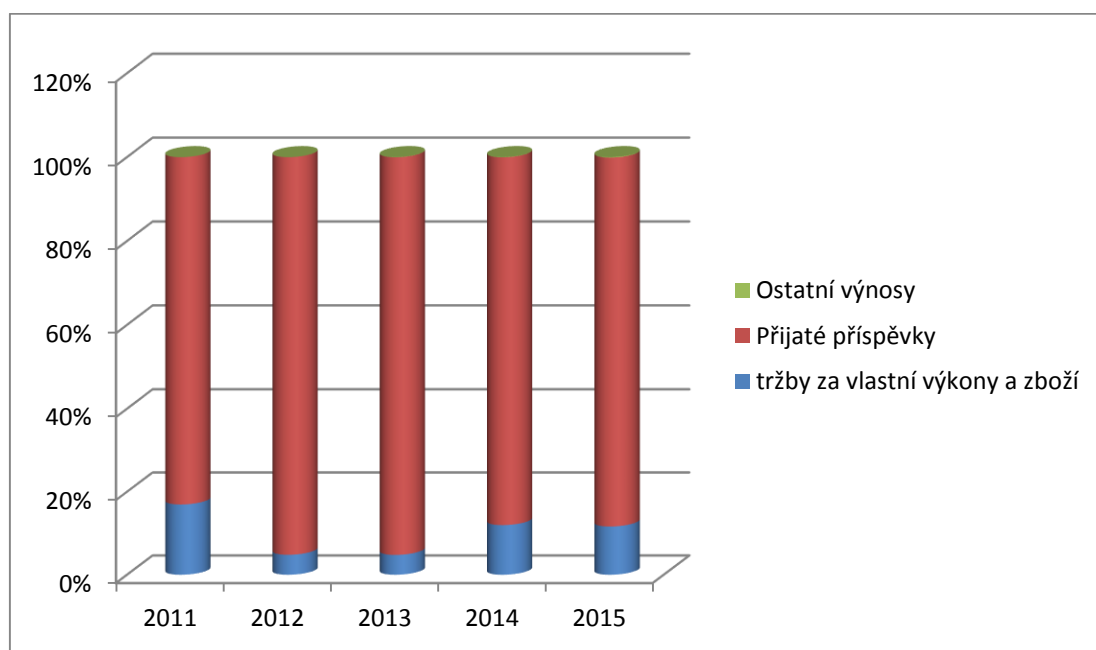


Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Graf č. 9 znázorňuje vývoj struktury nákladů v letech 2011 až 2015. V roce 2011 byl zaznamenán nejvyšší podíl položky spotřebované nákupy za celých pět let a to 18,02 %. Důvodem byly zejména prvotní nákupy k fungování organizace jako

kancelářské potřeby, drobné vybavení apod. V následujících letech jejich vývoj významně nekolísá a představoval průměrně 8,58 %. Nejvyšší podíl vykazují poskytnuté příspěvky, až na rok 2011, kdy služby tvořily 47,94% podíl a poskytnuté příspěvky pouze 32,48 %. Tento jev může být vysvětlen tím, že organizace byla na svém počátku a neměla dostatek prostředků na poskytnutí více příspěvků. Ostatní náklady netvořily v letech 2011 až 2013 příliš významnou položku, avšak roku 2014 došlo k nárůstu o 648 185,87 Kč a představovaly 10,32 % z celkových nákladů. Tento nárůst může být vysvětlen přeprodejem registrací RUNCZECH. Pozornost si vyžadují také osobní náklady, které stabilně rostou, a to zejména díky vyššímu počtu pracovníků. Osobní náklady v roce 2014 dokonce představují 17,09 % z celkových nákladů.

Graf č. 10 : Vertikální analýza výnosů: podíl jednotlivých skupin výnosů na celkových výnosech v letech 2011-2015

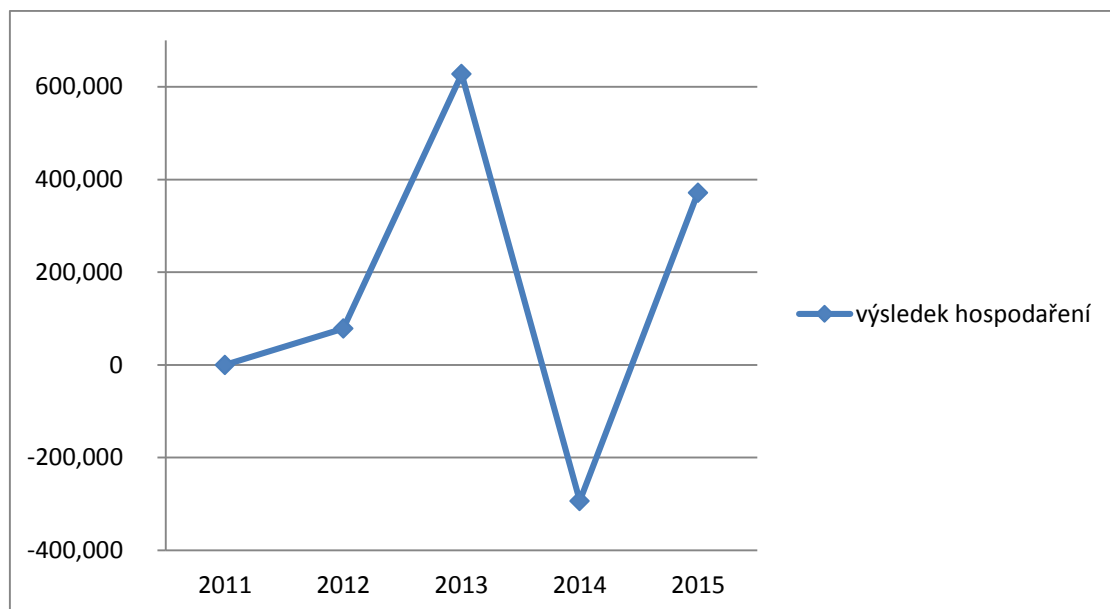


Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Graf č. 10 zachycuje vývoj struktury výnosů v letech 2011-2015. Jak již bylo zmíněno, většinový podíl tvoří přijaté příspěvky, které v průměru dosahují 89,94 % z celkových výnosů. V roce 2011 byl zaznamenán vyšší podíl tržeb za vlastní výkony a zboží (16,93 %), které tvořily pouze výnosy z prodeje reklamního předmětů. Tento jev může být opět vysvětlen tím, že organizace byla na svém počátku a neměla dostatek

kontaktů a dárců. V roce 2014 nastal nárůst tržeb za vlastní výkony a zboží o 153,14 %, a to zejména vlivem přeprave registrací RUNCZECH.

Graf č. 11 : Vývoj výsledku hospodaření v letech 2011-2015 (v Kč)



Zdroj: vlastní zpracování na základě podkladů organizace

Neziskové organizace nejsou zakládány s primárním cílem generovat zisk, avšak by měly dosahovat kladného a stabilního výsledku hospodaření. Z grafu č. 10 je patrné, že DDS v roce 2014 zisku nedosáhla a celkový charakter hospodářského výsledku je velmi nestabilní a kolísavý. V roce 2011 a 2012 nabýval hospodářský výsledek nízkých a pozitivních hodnot, což bylo pro organizaci vzhledem k začínajícímu fungování příznivé. V roce 2013 byl zaznamenán strmý nárůst hospodářského výsledku o 549 125,40 Kč. Tento nárůst může být vysvětlen velkým množstvím přijatých příspěvků, které však byly vyčerpány až v roce 2014. Z tohoto důvodu evidujeme také v roce 2014 ztrátu. Dary byly započítány do výnosů v roce 2013, avšak náklady byly zaúčtovány až při čerpání prostředků, a to v roce 2014. Stejný vývoj můžeme očekávat i v roce 2015 a 2016. Organizace totiž na konci roku 2015 přijala dary ve výši 305 00 Kč, které byly zaúčtovány do výnosů téhož roku, ale náklady budou započítány až v roce 2016.

4.5.3. Ukazatele finanční analýzy

V této podkapitole jsou vypočítány rozdílové, poměrové a dílčí ukazatele finanční analýzy. Z rozdílových ukazatelů byl vybrán pro finanční analýzu DDŠ ukazatel čistého pracovního kapitálu, z poměrových byla vypočtena likvidita, aktivita a financování organizace a dílčí ukazatele ve finanční analýze zastupují ukazatele autarkie a modifikované ukazatele rentability.

Ukazatele likvidity a analýza čistého pracovního kapitálu

Nejčastěji hodnocenými ukazateli NNO v praxi jsou ukazatele likvidity (běžná, pohotová, okamžitá). Likvidita představuje schopnost podniku hradit své závazky a každý podnik, nevyjímaje neziskové organizace, musí být schopný plnit své závazky.

Tabulka č. 8 : Ukazatele likvidity a položky potřebné k jejich výpočtu v Kč v letech 2011 – 2015

rok	2011	2012	2013	2014	2015
zásoby	0,00	51 323,70	62 746,70	109 770,00	132 755,00
pohledávky	18 300,00	60 910,00	241 460,50	224 856,00	200 606,31
KFM	111 627,07	1 098 058,06	2 348 841,98	2 169 783,60	2 693 357,33
kr. závazky	89 215,00	160 580,64	1 550 508,00	974 332,00	1 011 856,40
kr. bankovní úvěry a výpomoci	48 000,00	45 000,00	0,00	0,00	0,00
běžná likvidita	0,95	5,89	1,71	2,57	2,99
pohotová likvidita	0,95	5,64	1,67	2,46	2,86
okamžitá likvidita	0,81	5,34	1,51	2,23	2,66

Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Tabulka č. 8 znázorňuje hodnoty běžné, pohotové, okamžité likvidity a hodnoty položek, které byly potřeba pro jejich výpočet. Veškeré likvidity ve sledovaném období měly kolísavý charakter. Podle Knápkové [2013] by se doporučená hodnota běžné likvidity ziskových subjektů měla pohybovat v intervalu 1,5-2,5. Jak je vidět v tabulce č. 9, běžná likvidita DDŠ dosahovala hodnot od 0,95 do 5,89. Pouze v roce 2011 byla dosažena nižší hodnota (0,95), než která je doporučená. To znamená, že v roce 2011 byly krátkodobé závazky kryty pouze 0,95x z oběžného majetku. Zbylé roky byla organizace schopná uhradit své závazky v okamžiku jejich splatnosti v případě, že by organizace přeměnila veškerá oběžná aktiva na hotovost, v některých letech dokonce několikanásobně. V roce

2011 dosahovala běžná likvidita nízké hodnoty zejména vlivem krátkodobé finanční výpomoci a relativně vysoké výši závazků, které organizace nebyla schopná uhradit, neboť na začátku fungování nedisponovala dostatečným krátkodobým finančním majetkem.

Ukazatel pohotovosti likvidity by měl nabývat hodnot v rozmezí 1-1,5. Při hodnotě menší než 1 musí podnik spoléhat na možný prodej zásob, DDŠ však v roce 2011 žádnými zásobami nedisponovala. Z tohoto důvodu nabývají v tomto roce pohotová a běžná likvidita stejné hodnoty (0,95). Zbylé roky se ukazatel pohyboval nad hranicí doporučených hodnot, což poukazuje na dobrou okamžitou platební schopnost společnosti, ale příliš vysoká hodnota není dobrým znamením. Svědčí o drahém financování a neefektivním vázání prostředků.[20]

Ideální hodnoty okamžité likvidity ziskového podniku by se dle Kraftové [2002] měly pohybovat mezi 0,2 až 0,8, což znamená, že by peníze měly představovat cca 1/5 až 4/5 hodnoty závazků. U neziskových organizací se však hodnota pohybuje většinou kolem 1. Tato kritéria splňuje pouze rok 2011, ostatní roky opět vykazují hodnotu mnohem vyšší. Příliš vysoké hodnoty okamžité likvidity svědčí o neefektivním využití finančních prostředků.

Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál (ČPK) představuje prostředky, které má nezisková organizace k dispozici pro svou běžnou provozní činnost. ČPK odděluje peněžní prostředky, které slouží k úhradě finančních závazků, od prostředků relativně volných a disponibilních.[18]

Tabulka č. 9 : ČPK v letech 2011 – 2015

rok	2011	2012	2013	2014	2015
OA	129 927,07	1 210 291,76	2 653 049,18	2 504 409,60	3 026 718,64
kr. cizí zdroje	137 215,00	205 580,64	1 550 508,00	974 332,00	1 011 856,40
ČPK	-7 287,93	1 004 711,12	1 102 541,18	1 530 077,60	2 014 862,24

Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Vývoj čistého pracovního kapitálu měl po celou dobu sledování rostoucí charakter. V roce 2011 nabývaly krátkodobé cizí zdroje vyšší hodnoty než oběžná aktiva,

kteřá představují zdroj pro krytí těchto závazků. Ve zbylých letech pokrývala oběžná aktiva krátkodobé cizí zdroje.

Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity se prolínají s hodnocením ukazatelů ostatních oblastí a informují o schopnosti organizace využívat investované finanční prostředky. Kraftová [2002] doporučuje pro hodnocení neziskové organizace následující ukazatele aktivity:

Tabulka č. 10 : Ukazatele aktivity a položky potřebné k jejich výpočtu v Kč v letech 2011 - 2015

Rok	2011	2012	2013	2014	2015
tržby za vlastní výkony a zboží	223 740	240 285	346 027	893 231	1 087 658
aktiva celkem	196 265	1 221 670	3 111 189	3 177 039	3 338 969
pohledávky	18 300	60 910	241 461	224 856	200 606
Zásoby	0	51 32	62 747	109 770	132 755
kr. závazky	89 215	160 581	1 550 508	974 332	1 011 856
celkový obrat aktiv	1,14	0,2	0,11	0,28	0,33
doba obratu pohledávek	29,85	92,52	254,7	91,88	67,32
doba obratu závazků	145,54	243,93	1635,53	398,14	339,56
doba obratu zásob	0	77,96	66,19	66,19	44,55

Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Celkový obrat aktiv sděluje, kolikrát se v organizaci za jeden rok obrátí aktiva. Knápková [2013] uvádí minimální doporučenou hodnotu 1, všeobecně však platí, že čím vyšší hodnota ukazatele, tím lépe. Doporučené hodnoty dosahuje DDŠ pouze v prvním roce, následující léta nabývá ukazatel hodnot velmi nízkých. Naprostého minima dosáhl ukazatel v roce 2013, kdy se aktiva obrátila pouze 0,11krát. Tyto nízké hodnoty poukazují na neúměrnou majetkovou vybavenost podniku a jeho neefektivní využití.

Obrat pohledávek udává, za jak dlouho jsou průměrně pohledávky spláceny. Obecně platí, že čím kratší je doba obratu, tím lépe. [18] Doba obratu pohledávek průměrně dosahuje velmi vysokých hodnot (117 dní), což je pro organizaci nepříznivé. Nejvyšší hodnota byla zjištěna u roku 2013, kdy byly pohledávky uhrazeny až za 255 dní.

Doba obratu závazků vypovídá sleduje, jak dlouho trvá úhrada vlastních závazků. Ukazatel by měl dle Knápkové [2013] dosahovat alespoň hodnoty doby obratu pohledávek, což DDŠ naprosto splňuje, průměrná doba obratu závazků totiž činí 606 dní. Vyšší doba obratu závazků nežli pohledávek je výhodná zejména proto, že dodavatelské úvěry financují pohledávky. Nejvyšších hodnot dosáhl rok 2013 (1636 dní), kdy velmi vzrostla hodnota závazků, a to vlivem přeposlaných příspěvků na projekt „Pomoz mi do života“.

Doba obratu zásob informuje o tom, jak dlouho jsou oběžná aktiva vázaná ve formě zásob. Obecně platí, že čím kratší doba obratu zásob, tím je situace pro organizaci příznivější.[18] DDŠ nedisponuje příliš mnoha zásobami, proto je doba obratu relativně nízká a stabilní.

Ukazatele autarkie

Autarkie představuje míru soběstačnosti neziskové organizace. V tabulce č. 11 jsou nejdříve znázorněny náklady a výnosy hlavní činnosti v jednotlivých letech, které byly nezbytné k následujícímu výpočtu autarkie hlavní činnosti na nákladově výnosové bázi ($A_{HV-HČ}$).

Tabulka č. 11 : Autarkie hlavní činnosti na bázi výnosů a nákladů v letech 2011-2015 v %

rok	2011	2012	2013	2014	2015
výnosy HČ	1 316 338,82	4 794 988,08	6 932 795,28	7 251 602,43	9 025 590,64
náklady HČ	1 316 319,75	4 785 828,03	6 477 358,61	7 530 843,10	8 875 759,67
$A_{HV-HČ}$	100,00	100,19	107,03	96,29	101,69

Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Autarkie hodnotí míru soběstačnosti organizace z hlediska pokrytí svých nákladů hlavní činnosti z dosažených výnosů hlavní činnosti v procentech. Kraftová [2002] hodnotí situaci pozitivně, pokud je ukazatel roven 100 %. V tomto případě společnost pokrývá své náklady na hlavní činnost z jejich výnosů. Míra autarkie DDŠ v každém roce dosáhla hodnoty 100 %, výjimkou se stal rok 2014, kdy organizace nedostatečně kryla náklady pomocí výnosů pouze o 3,71 %, a to zejména vlivem započtení nevyužitých darů do výnosů 2013 a kalkulování jejich nákladů v období 2014. Důvodem také byla ztráta z předprodeje vstupného na maratony a půlmaratony RUNCZECH. V roce 2014 dále vzrostly osobní náklady, neboť byly přijaty nové pracovnice a došlo k zvýšení nákladů na

služby. V roce 2013 naopak nabyla autarkie hodnoty více, než je doporučeno, a to 107 %. S tímto jevem souvisí výše zmíněné dary, ke kterým nebyly v roce 2013 započteny náklady. Jistý vliv představovaly i vysoké tržby z prodeje reklamních předmětů.

Ukazatele rentability

Cílem hlavní činnosti NNO je vyrovnat náklady a výnosy, oproti tomu cílem vedlejší činnosti je generování zisku a jeho maximalizace. Kraftová [2002] doporučuje výpočet rentability nákladů doplňkové činnosti ($r_{NDČ}$), haléřového ukazatele nákladovosti výnosů doplňkové činnosti ve vztahu k Ψ (HUN), variátoru celkových nákladů (var_N) a míry pokrytí ztráty z hlavní činnosti ziskem z doplňkové činnosti. Poslední zmíněný ukazatel však u DDŠ nejde vypočítat, neboť organizace dosahuje ve všech letech kladného hospodářského výsledku činnosti vedlejší i hlavní. Výjimku tvoří rok 2014, ve kterém organizace dosáhla záporného hospodářského výsledku, avšak v obou činnostech.

Tabulka č. 12 : $r_{NDČ}$, HUN a var_N a položky nezbytné k jejich výpočtům v Kč v letech 2011-2015

rok	2011	2012	2013	2014	2015
výnosy HČ	1 316 338,82	4 794 988,08	6 932 795,28	7 251 602,43	9 025 590,64
náklady HČ	1 316 319,75	4 785 828,03	6 477 358,61	7 530 843,10	8 875 759,67
HV HČ	19,07	9 160,05	455 436,67	-279 240,67	149 830,97
výnosy VČ	4 890,00	201 335,00	307 826,73	213 218,40	329 921,85
náklady VČ	4 795,00	132 190,00	135 832,95	227 606,70	108 029,20
HV VČ	95,00	69 145,00	171 993,78	-14 388,30	221 892,65
výnosy celkem	1 321 228,82	4 996 323,08	7 240 622,01	7 464 820,83	9 355 512,49
náklady celkem	1 321 114,75	4 918 018,03	6 613 191,56	7 758 449,80	8 983 788,87
HV celkem	114,07	78 305,05	627 430,45	-293 628,97	371 723,62
$r_{NDČ}$	1,98	52,31	126,62	-6,32	205,40
HUN	0,98	0,66	0,44	1,07	0,33
var_N	0,98	0,77	5,59	0,62	x

Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Rentabilita nákladů informuje o efektivnosti vedlejší činnosti, která si klade za cíl maximalizaci zisku. Pokud výsledek inklinuje k záporné hodnotě, organizace by měla zhodnotit provozování dané činnosti, přijmout opatření, popřípadě uvažovat o jejím zrušení. V roce 2014 můžeme sledovat zápornou rentabilitu nákladů VČ, a to vlivem vysokých nákladů na nákup reklamních předmětů, zejména triček na nový projekt „Běhám

pro děti“. Musí být však bráno v potaz, že veškeré reklamní předměty nebyly prodány a přeměnily se na zásoby, které byly zpeněženy následující období. Z tohoto důvodu byl v roce 2015 zaznamenán obrovský nárůst ziskovosti vedlejší činnosti, neboť organizace evidovala náklady na reklamní předměty pouze 93 327,70 Kč a výnosy představovaly 279 997 Kč. Nízká hodnota $r_{NDČ}$ je dosažena i v roce 2011, kdy organizace s prodejem reklamních předmětů teprve začínala, a netěšil se takovému úspěchu.

Haléřový ukazatel nákladovosti má smysl počítat pouze pro vedlejší činnost organizace. Výsledné hodnoty jsou porovnávány se zlomovým faktorem Ψ , který dosahuje hodnoty 0,6180339. [20] U neziskových organizací se překročení této hodnoty neočekává, avšak DDŠ v roce 2013 i 2015 hranici pokořila a dosáhla znatelně nižších hodnot a to 0,44 a 0,33. V roce 2012 organizace hodnotu Ψ téměř pokořila, neboť hodnota HUN činila 0,66. Může být tedy řečeno, že doplňková činnost je velmi zisková.

Variátor celkových nákladů představuje vztah mezi dynamikou vývoje celkových výnosů a dynamikou vývoje celkových nákladů. Z tabulky č. 11 je možné vidět, že hodnoty v letech 2011, 2012 a 2014 byly nižší než 1, což je pro organizaci příznivé, neboť má vyšší dynamiku růstu výnosů než nákladů. [20] Naopak roku 2013 stoupla hodnota nad hranici 1 a byla zpozorována vyšší dynamika růstu nákladů. Pro rok 2015 není možné variátor celkových nákladů vypočítat, neboť je zapotřebí hodnota celkových nákladů a výnosů příštího období.

Ukazatele financování

U neziskových organizací zpravidla převažují vlastní zdroje a to zejména díky veřejným prostředkům. [20] DDŠ však představuje výjimku, neboť jak bylo zjištěno ve vertikální analýze pasiv, cizí zdroje tvoří po celou dobu existence organizace většinový podíl a nikdy neklesl pod hranici 69 %. Organizace ani nikdy nezískala žádný grant či dotaci. Většinu cizích zdrojů představují závazky k podporovaným dětem z dětských domovů.

Tabulka č. 13 : Míra finanční nezávislosti, míra věřitelského rizika a položky potřebné k jejich výpočtu v Kč v letech 2011-2015

rok	2011	2012	2013	2014	2015
vlastní zdroje	43 114,07	78 419,12	705 849,57	399 632,60	771 356,24
cizí zdroje	152 215,00	1 143 250,64	2 233 883,00	2 086 277,00	2 339 812,40
jiná pasiva	936,00	0,00	171 456,61	397 500,00	227 800,00
pasiva celkem	196 265,07	1 221 669,76	3 111 189,18	2 883 409,60	3 338 968,64
míra finanční nezávislosti	22,44%	6,42%	28,20%	27,65%	29,92%
míra věřitelského rizika	77,56%	93,58%	71,80%	72,35%	70,08%

Zdroj: vlastní zpracování – vlastní výpočty na základě podkladů organizace

Míra finanční nezávislosti neboli ukazatel stability nabývá dle Kraftové [2002] standardně relativně vysokých hodnot, hodnotám pod 50 % je potřeba věnovat zvýšenou pozornost a hodnota pod 30 % představuje jistou nestabilitu. DDŠ v každém roce překročila nestabilní hranici 30 % a její průměrná hodnota ukazatele je 22,93 %. V roce 2011 nabývá ukazatel stability 22,44 %, zejména díky vlastnímu jmění. Oproti tomu v roce 2012 organizace nedisponovala žádným jměním, ani nedosahovala vysokého hospodářského výsledku, stabilita tedy klesla na pouhých 6,42%. V roce 2013 a 2015 zapříčinil vysoké hodnoty zejména hospodářský výsledek. V roce 2014 dosahuje míra finanční nezávislosti 27,65 % zejména díky účasti jiných pasiv.

Zrcadlovitě je interpretována míra věřitelského rizika, která hodnotí míru účasti cizího kapitálu na finančních zdrojích. Tento ukazatel pravidelně dosahuje značně vysokých hodnot (průměrně 77,07 %). Nejvyšší hodnota byla zaznamenána v roce 2012, kdy extrémně stoupla hodnota dlouhodobých závazků (922 670 Kč), a to vlivem závazků k dětem z dětských domovů z projektu „Podporuj mě“.

5. Závěr

Nezisková organizace Dejme dětem šanci o.p.s. vykonává hlavní činnost, jejímž cílem je poskytovat komplexní pomoc a podporu konkrétním dětem z dětských domovů, a vedlejší hospodářskou činnost, která si klade za cíl generování zisku. Finanční podpora aktivit DDS je založena na vícezdrojovém a transparentním financování. Organizace využívá mnoho fundraisingových metod, mezi kterými naprosto převažuje individuální a firemní dárcovství, které představuje 86,28 % všech získaných finančních i materiálních prostředků. Přestože organizace čerpá prostředky z mnoha druhů zdrojů, při analýze možností financování byly zjištěny jisté rezervy a nevyužité potenciální zdroje, kterým by organizace měla věnovat pozornost.

Téměř nevyužitou fundraisingovou metodou je zahraniční dárcovství. DDS navázala první spolupráci se zahraničním dárcem až v roce 2015 a tato společnost dodnes představuje jediného zahraničního dárce, s kterým organizace navázala spolupráci. Manažerka fundraisingu perfektně ovládá anglický a francouzský jazyk, domluví se i španělsky a německy, proto by komunikace se zahraničními dárci neměla být problém. Organizace však argumentuje tím, že získávání zahraničních dárců je časově náročné a velmi nevyzpytatelné. Přesto se autorka práce domnívá, že s konexemi v zahraničí, kterými vedení DDS disponuje a jazykovými schopnostmi zaměstnanců, představuje zahraniční dárcovství velký potenciál. Další téměř nevyužitou fundraisingovou metodou je sponzoring. Organizace opět spolupracuje pouze s jednou společností prostřednictvím sponzoringu a tohoto nedostatku si je vědoma. Fundraisingová asistentka argumentuje pouze nedostatkem času na zaměření se na zcela novou a pro ně neznámou metodu financování. Poslední nevyužívanou možností financování, kterou autorka považuje za velký potenciál příjmů, je žádost o grant a dotace. Organizace není ochotná přizpůsobovat jednotlivé projekty a činnost aktuálním grantovým výzvám, přesto by mohla založit projekt nový, který by byl od začátku podmínkám přizpůsoben.

Přestože DDS plně nevyužívá několik potenciálních metod na získávání finančních prostředků, její financování může být hodnoceno velmi pozitivně a stabilně. Čerpáním z více zdrojů se organizace vyhýbá případným záporným důsledkům při neočekávaném selhání. Zánik jednoho zdroje tedy nemůže ohrozit existenci organizace nebo jednotlivých projektů.

Z výsledků horizontální a vertikální analýzy aktiv je patrné, že organizace za celou dobu existence nedisponovala žádným dlouhodobým majetkem a v majetkové struktuře převládají oběžná aktiva. Nejvyšší podíl na aktivech stabilně vykazoval krátkodobý finanční majetek, a to vlivem bankovních účtů, na kterých se spoří dětem, které stále neopustily dětské domovy. U krátkodobého finančního majetku, zásob i pohledávek byl zaznamenán relativně stabilní růst až na rok 2014, kdy byl evidován nepatrný pokles KFM.

Z horizontální a vertikální analýzy pasiv je zřejmé, že většinové zastoupení pasiv vykazují cizí zdroje, jejichž podíl nikdy neklesl pod 70 %. Cizí zdroje jsou tvořeny zejména závazky k dětem, a to ve formě nevyplacených příspěvků, stipendií a nevydaných splněných přání. Cizí zdroje také vykazují relativně stabilní růst až na rok 2014, kdy byl zaznamenán nepatrný pokles, a to vlivem vyplacení stipendijních příspěvků. U vlastních zdrojů byl zpozorován kolísavý charakter zejména kvůli nestabilnímu vývoji hospodářského výsledku a přítomnosti jmění pouze v roce 2011.

Náklady i výnosy měly za období 2011 - 2015 rostoucí tendenci, neboť se organizace rozvíjela a založila nové projekty. Největší podíl na celkových nákladech měly poskytnuté příspěvky na projekty organizace. Značný podíl vykazují i náklady na služby, které se v průběhu let velmi rozrůstaly. Oproti roku 2011 přibily v dalších letech náklady na propagaci a reklamu, vzdělávání, vedení účetnictví, PR a marketing, mzdové náklady a mnoho dalších. DDŠ by se mohla pokusit o snížení osobních nákladů pomocí dobrovolnické práce. V současné době využívá dobrovolníky zejména při pořádání benefičních akcí. Organizace by však mohla v rámci své činnosti nabízet možnost praxí a stáží, která by byla oboustranně prospěšná. Studenti by získali zkušenosti, které zvyšují možnost uplatnění na trhu, a DDŠ by mohla ušetřit část svých nákladů. Rostoucí tendence byla patrná rovněž v oblasti výnosů, kde většinový podíl tvořily přijaté příspěvky. V roce 2014 byl zaznamenán vysoký nárůst tržeb za vlastní výkony a zboží, a to vlivem přepraje registrací RUNCZECH.

Celkový charakter hospodářského výsledku DDŠ je velmi nestabilní a kolísavý. V letech 2011 a 2012 nabýval nízkých a pozitivních hodnot, což bylo pro organizaci vzhledem k začínajícímu fungování příznivé. V roce 2013 byl zaznamenán strmý nárůst, který může být vysvětlen velkým množstvím přijatých příspěvků, které však byly vyčerpány až v roce 2014. Z tohoto důvodu byla také v roce 2014 evidována ztráta. Dary

byly započítány do výnosů v roce 2013, avšak náklady byly zaúčtovány až při čerpání prostředků v roce 2014. Účtování výnosů a k nim přiřaditelných nákladů do odlišných období způsobuje kolísání zisku. Pro stabilizaci hospodářského výsledku autorka doporučuje účtování nevyužitých darů do výnosů příštích období, organizace by v tomto případě měla přejít z účtů 682 (přijaté příspěvky a dary) na účty 384 (výnosy příštích období).

Na základě výpočtů ukazatelů likvidity lze konstatovat, že obecně prospěšná společnost Dejme dětem šanci má vysokou schopnost hradit své závazky, neboť s výjimkou roku 2011 se výsledné hodnoty běžné, pohotové i okamžité likvidity pohybovaly nad doporučenou hranicí. Vysoké hodnoty likvidity poukazují na dobré platební schopnosti, avšak příliš vysoké hodnoty všeobecně svědčí o neefektivním využití finančních prostředků. Tyto prostředky jsou však vázány na konkrétní účely a nelze je proto využít na účely jiné. Dostatečnou solventnost potvrzuje i čistý pracovní kapitál, který informuje o schopnosti DDŠ pokrýt krátkodobé cizí zdroje pomocí oběžných aktiv. Touto schopností disponovala DDŠ celé sledované období až na rok 2011.

Ukazatele aktivity upozornily na neúměrnou majetkovou vybavenost podniku a jeho neefektivní využití. Nejlepších výsledků organizace dosahovala roku 2011, kdy tržby představovali 0,8krát hodnotu aktiv. Ukazatelé aktivity dále informují relativně dlouhé době obratu pohledávek (prům. 117dní), která však nepřevyšuje dobu obratu závazků (prům. 606 dní), což je pozitivní zjištění. Vyšší doba obratu závazků nežli pohledávek je výhodná zejména proto, že dodavatelské úvěry financují pohledávky. V neposlední řadě je nutné zmínit příznivý výsledek obratu zásob, který vypovídá o relativně krátké a stabilní době jejich obratu.

Při rozdělení výnosů a nákladů na činnost hlavní a vedlejší bylo zjištěno, že DDŠ zahrnuje do své hlavní činnosti i přeprodej běžeckých registrací RUNCZECH, přičemž zisk z přeprodeje je použit na mzdové náklady a nijak nenaplnuje poslání organizace. Autorka se na základě poznatků z teoretické části domnívá, že se jedná o samofinancování organizace a aktivita by měla být zařazena do činnosti vedlejší. Jediné aktivity, které organizace eviduje jako vedlejší činnost, jsou prodej reklamního zboží a sponzoring. Semináře i další události pořádané organizací jsou zařazeny do činnosti hlavní, a to zejména kvůli odlišnému daňovému zvýhodnění. Míra autarkie hlavní činnosti na bázi

výnosů a nákladů dosahovala téměř každý rok hodnot nad 100 %, což znamená, že společnost pokrývala své náklady na hlavní činnost z jejich výnosů. Výjimkou se stal pouze rok 2014, kdy organizace nedostatečně kryla náklady pomocí výnosů jen o 3,71 %, a to zejména vlivem započtení nevyužitých darů do výnosů 2013 a kalkulování jejich nákladů v období 2014 a vlivem ztrátového předprodeje registrací RUNCZECH.

Pro výpočet rentability byly použity modifikované ukazatele, které jsou přizpůsobeny neziskovým organizacím a analyzují vedlejší neboli hospodářskou činnost. Rentabilita nákladů vykazovala rostoucí tendenci, vyjímaje roku 2014, kdy nabývala hodnoty záporné. Záporná hodnota $r_{NDČ}$ byla zapříčiněna vysokými náklady na nákup reklamních předmětů. Musí však být bráno v potaz, že veškeré reklamní předměty nebyly prodány a přeměnily se na zásoby, které byly zpeněženy následující období. Z tohoto důvodu byl v roce 2015 zaznamenán nárůst ziskovosti vedlejší činnosti. Těmto výsledkům odpovídá i haléřový ukazatel nákladovosti, který se nejméně blíží zlomovému faktoru v roce 2014 a 2011. Na základě výpočtů $r_{NDČ}$ a HUN může být řečeno, že doplňková činnost je až na rok 2014 velmi zisková a dosahuje velmi příznivých výsledků. Poslední ukazatel rentability - variátor nákladů ukázal, že vyjímaje roku 2013, dynamika růstu výnosů byla vyšší než dynamika růstu nákladů.

Ukazatele financování odhalily, že DDŠ využívá zejména cizí zdroje, proto míra finanční nezávislosti dosahuje nízkých hodnot. Zrcadlovitě je interpretována míra věřitelského rizika, která nabývá vysokých hodnot a odráží míru účasti cizího kapitálu na finančních zdrojích. Většinový podíl cizích zdrojů na celkových pasivech je zapříčiněn vysokou hodnotou závazků k dětem z dětských domovů z projektů organizace.

Na základě finanční analýzy bylo zjištěno, že Dejme dětem šanci o.p.s. je mladá, dynamicky se rozvíjející nezisková organizace, která využívá vícezdrojové financování a po většinu své existence generuje zisk pomocí vedlejší, ale i hlavní činnosti. Do budoucna by se organizace měla snažit o maximální rozvoj samofinancování, neboť prostředky shromážděné pomocí samofinancování může organizace sama predikovat, ovlivnit a určit jejich alokaci. Cizí zdroje v organizaci představují většinu financování a je zapotřebí v tomto směru pracovat na vyváženosti zastoupení zdrojů.

6. Seznam použité literatury

Literární zdroje

- [1] BOUKAL, Petr. Nestátní neziskové organizace: (teorie a praxe). Vyd. 1. V Praze: Oeconomica, 2009. 303 s. ISBN 978-80-245-1650-9
- [2] HYÁNEK, Vladimír. Neziskové organizace: teorie a mýty. Vyd. 1. Brno: Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, 2011. 131 s. ISBN 978-80-210-5651-0
- [3] STEJSKAL, Jan, KUVÍKOVÁ, Helena a MAŤÁTKOVÁ, Kateřina. Neziskové organizace - vybrané problémy ekonomiky: se zaměřením na nestátní neziskové organizace. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2012. 169 s. ISBN 978-80-7357-973-9
- [4] TETŘEVOVÁ, Liběna, KUVÍKOVÁ, Helena a MAŤÁTKOVÁ, Kateřina. Veřejná ekonomie se zaměřením na nestátní neziskové organizace. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008. 185 s. ISBN 978-80-86946-79-5
- [5] NOVOTNÝ, Jiří a kol. Faktory úspěchu nestátních neziskových organizací. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2008. 223 s. ISBN 978-80-245-1473-4
- [6] REKTORŮK, Jaroslav a kol. Organizace neziskového sektoru: základy ekonomiky, teorie a řízení. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2001. 177 s. ISBN 80-86119-41-6
- [7] SALAMON, Lester M a ANHEIER, Helmut K. Defining the Nonprofit Sector: A Cross-national Analysis. 1. ed. Manchester: Manchester University Press, 1997, 526 s. Johns Hopkins nonprofit sector series, 4. ISBN 0-7190-4902-4
- [8] VAŠTÍKOVÁ, Miroslava. Marketing služeb: efektivně a moderně. 1. vyd. Praha: Grada, 2008. 232 s. Manažer. Marketing. ISBN 978-80-247-2721-9
- [9] FRIČ, Pavol a kol. Neziskový sektor v ČR: výsledky mezinárodního srovnávacího projektu Johns Hopkins University. Praha: Eurolex Bohemia, 2001. 203 s. ISBN 80-86432-04-1
- [10] DRUCKER, Peter Ferdinand. Řízení neziskových organizací: praxe a principy. Vyd. 1. Praha: Management Press, 1994. 184 s. ISBN 80-85603-38-1
- [11] STEJSKAL, Jan. Ekonomika neziskové organizace. 2. vyd. Praha: Junák - svaz skautů a skautek ČR, Tiskové a distribuční centrum, 2014. 262 s. ISBN 978-80-7501-063-6
- [12] MERLÍČKOVÁ RŮŽIČKOVÁ, Růžena. Neziskové organizace: vznik, účetnictví, daně. Vyd. 12. Olomouc: Anag, 2013, 263 s. Účetnictví (Anag). ISBN 978-80-7263-825-3
- [13] POLÁKOVÁ, Zuzana a kol. Nevýdělečná organizace 2006. Vyd.1. Praha : ASPI,a.s.,2006, ISBN 80-7357-169-2

[14] ŠEDIVÝ, Marek a MEDLÍKOVÁ, Olga. Úspěšná nezisková organizace. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. 155 s. Management. ISBN 978-80-247-4041-6

[15] POLAČKOVÁ, Zuzana. Fundraisingové aktivity: jak získat finanční prostředky od místní komunity. Vyd. 1. Praha: Portál, 2005. 119 s. ISBN 80-7178-694-2

[16] BOUKAL, Petr a kol. Fundraising pro neziskové organizace. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. 260 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4487-2

[17] BERGEROVÁ, Marcela. Fundraising pro školy. Praha: Spiralis, ©2011. 135 s. ISBN 978-80-903015-8-0

[18] RŮČKOVÁ, Petra. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, ©2011. 143 s. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3916-8

[19] KNÁPKOVÁ, Adriana, PAVELKOVÁ, Drahomíra a ŠTEKER, Karel. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. 236 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4456-8

[20] KRAFTOVÁ, Ivana. Finanční analýza municipální firmy. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2002. 206 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-778-2

Odborné studie a články

[21] HYÁNEK, Vladimír, ŠKARABELOVÁ, Simona a ŘEŽUCHOVÁ, Markéta. Rozbor financování nestátních neziskových organizací z vybraných veřejných rozpočtů metody, problémy, řešení. *Centrum pro výzkum neziskového sektoru*. [online]. [cit. 2015-09-20]. Dostupné z: http://cvns.econ.muni.cz/prenos_souboru/is/soubory/web/135-scan19-rozbor-metody-problemy-reseni.pdf

[22] ROSENMAYER, Tomáš. Soukromý neziskový sektor. *Centrum pro výzkum neziskového sektoru*. [online]. [cit. 2015-09-20].

[23] RAKUŠANOVÁ, Petra. Třetí sektor a občanská participace v České republice. *Centrum pro výzkum veřejného mínění*. [online]. [cit. 2015-09-22]. Dostupné z: http://cvvm.soc.cas.cz/media/com_form2content/documents/c3/a3917/f11/100019s_Treti%20sektor.pdf

[24] JANOUŠKOVÁ, Mirka, ŠKARABELOVÁ, Simona a VESELÝ, Michal. Dopady čerpání fondů Evropské Unie na změny v organizační struktuře nestátních neziskových organizací. *Centrum pro výzkum neziskového sektoru*. [online]. [cit. 2015-10-18]. Dostupné z: http://cvns.econ.muni.cz/prenos_souboru/is/soubory/web/104-scan10-dopadycerpanifondueu.pdf

[25] JAVŮREK Adam. Stroj na peníze? Jak Amanda Palmer našla na Kickstarteru 600000 dolarů a možná i budoucnost hudby .Reflex. [online]. 9.5.2012 [cit. 2015-11-28]. Dostupné z: <http://www.reflex.cz/clanek/zpravy/46180/stroj-na-penize-jak-amanda-palmer-nasla-na-kickstarteru-600000-dolaru-a-mozna-i-budoucnost-hudby.html>

Internetové zdroje

[26] neziskovky.cz. [online]. [cit. 2015-09-25]. Dostupné z: http://www.neziskovky.cz/sdata/stat_NNO_tabulka_1990_2013_619.pdf

[27] neziskovky.cz. [online]. [cit. 2015-10-10]. Dostupné z: http://www.neziskovky.cz/clanky/511_538_540/fakta_neziskovky-v_co-to-je-neziskovy-sektor/

[28] Vláda České Republiky. [online]. [cit. 2015-10-18]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/assets/clenove-vlady/pri-uradu-vlady/jiri-dienstbier/aktualne/Rozbor-financovani-neslatnich-neziskovych-organizaci-z-verejnych-rozpoctu-v-roce-2013.pdf>

[29] ČERNÝ, Dalibor a ONDRÁČKOVÁ, Kamila. Crowdfunding: Alternativní způsob financování podnikatelů. FinExpert.cz. [online]. [cit. 2016-11-28]. Dostupné z: <http://finexpert.e15.cz/crowdfunding-alternativni-zpusob-financovani-podnikatelu>

[30] ipodnikatel.cz [online]. [cit. 2016-02-11]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Danove-priznani/recept-jak-zaplatit-na-dani-z-prijmu-v-roce-2016-co-nejmene/Odcitatelne-polozky-2016-pokracovani.html>

[31] Dejme dětem šanci o.p.s. [online]. [cit. 2016-01-16]. Dostupné z: <https://www.dejmedetemsanci.cz/3/o-nas>

[32] Výroční zpráva 2014 Dejme dětem šanci o.p.s. [online]. [cit. 2016-01-16]. Dostupné z: <https://www.dejmedetemsanci.cz/files/4342.file>

[33] BĚHOUNEK Pavel. Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek . Daňáři online – portál daňových poradců a profesionálů. [online]. [cit. 2015-12-13]. Dostupné z: <http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d4553v6527-dlouhodoby-hmotny-a-nehmotny-majetek/>

Zákony a další právní prameny

Zákon č 424/1991 Sb., O sdružování v politických stranách a v politických hnutích

Zákon č. 177/2001 Sb., O ochraně osobních dat

Zákon č. 218/2000 Sb., O rozpočtových pravidlech

Zákon č. 227/1997 Sb., O nadacích a nadačních fondech

Zákon č. 248/1995 Sb., O obecně prospěšných společnostech

Zákon č. 3/2002 Sb., O svobodě náboženské víry a postavení církví a náboženských společností

Zákon č. 83/1990 Sb., O sdružení občanů

Zákon č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník

Zákon č.117/2001Sb., O veřejných sbírkách

Ostatní zdroje

Rozvaha Dejme dětem šanci o.p.s. (2011-2015)

Výkazy zisku a ztráty Dejme dětem šanci o.p.s. (2011-2015)

Hlavní účetní knihy Dejme dětem šanci o.p.s. (2011-2015)

Výroční zprávy Dejme dětem šanci o.p.s. (2011-2015)

Interní dokumentace Dejme dětem šanci (2011-2015)

Seznam obrázků

Obrázek č. 1 : Členění národního hospodářství podle Pestoffa – welfare triangle.....-14-

Seznam schémat

Schéma č. 1 : Organizační struktura Dejme dětem šanci o.p.s.....-37-

Seznam tabulek

Tabulka č. 1 : Použité výpočty finanční analýzy.....-11-

Tabulka č. 2 : Zastoupení nestátních neziskových organizací v ČR v letech 2014 a 2015-17-

Tabulka č. 3 : Poskytnuté plnění konkrétním dětem podle jednotlivých projektů v letech 2011- 2015 v Kč.....-39-

Tabulka č. 4: Přehled fundraisingových metod a jimi získané finanční prostředky v letech 2011-2015 v Kč.....-42-

Tabulka č. 5 : Struktura aktiv v letech 2011 – 2015 v Kč.....-48-

Tabulka č. 6 : Struktura pasiv v letech 2011 – 2015 v Kč.....-50-

Tabulka č. 7 : Struktura nákladů a výnosů v letech 2011 – 2015 v Kč-53-

Tabulka č. 8 : Ukazatele likvidity a položky potřebné k jejich výpočtu v Kč v letech 2011 – 201.....-57-

Tabulka č. 9 : ČPK v letech 2011 – 2015.....-58-

Tabulka č. 10 : Ukazatele aktivity položky potřebné k jejich výpočtu v Kč v letech 2011 – 2015.....-59-

Tabulka č. 11 : Autarkie hlavní činnosti na bázi výnosů a nákladů v letech 2011-2015 v %.....-60-

Tabulka č. 12 : $r_{NDČ}$, HUN a var_N a položky nezbytné k jejich výpočtům v Kč v letech 2011-2015.....-61-

Tabulka č. 13 : Míra finanční nezávislosti, míra věřitelského rizika, síla finanční páky a položky potřebné k jejich výpočtu v Kč v letech 2011-2015.....-63-

Seznam grafů

Graf č. 1 : Podíl objemu dotací poskytnutých NNO ze státního rozpočtu dle rozpočtů-25-

Graf č. 2 : Poskytnuté plnění konkrétním dětem podle jednotlivých projektů v letech 2011- 2015 v Kč-40-

Graf č. 3: Přehled fundraisingových metod a jimi získané finanční prostředky v letech 2011-2015 v Kč.....-43-

Graf č. 4 : Horizontální analýza aktiv v letech 2011 – 2015 v Kč.....-46-

Graf č. 5 : Vertikální analýza aktiv: podíl jednotlivých aktiv na celkových aktivech v letech 2011-2015.....	-48-
Graf č. 6 : Horizontální analýza pasiv 2011-2015 v Kč.....	-49-
Graf č. 7 : Vertikální analýza pasiv: podíl jednotlivých pasiv na celkových pasivech v letech 2011-2015.....	-51-
Graf č. 8 : Horizontální analýza VZZ 201-2015 v K.....	-52-
Graf č. 9 : Vertikální analýza nákladů: podíl jednotlivých skupin nákladů na celkových nákladech v letech 2011-2015.....	-54-
Graf č. 10 : Vertikální analýza výnosů: podíl jednotlivých skupin výnosů na celkových výnosech v letech 2011-2015.....	-55-
Graf č. 11 : Vývoj výsledku hospodaření v letech 2011-2015 v Kč.....	-56-

Seznam použitých zkratek

A _{HV-HČ}	autarkie hlavní činnosti na nákladově výnosové bázi
apod.	a podobně
a.s.	akciová společnost
CN	celkové náklady
CV	celkové výnosy
CK	cizí kapitál
č.	číslo
ČPK	čistý pracovní kapitál
ČR	Česká Republika
DDŠ	Dejme dětem šanci o.p.s.
dl.	dlouhodobý
DMS	dárcovská zpráva
DPH	Daň z přidané hodnoty
HUN	haléřového ukazatele nákladovosti výnosů doplňkové činnosti ve vztahu k Ψ
HČ	hlavní činnost
Kč.	koruna česká
kr.	krátkodobý
HV	hospodářský výsledek
K	kapitál (celková pasiva)
KFM	krátkodobý finanční majetek
KM	krátkodobý majetek
KZ	krátkodobé závazky
MHD	Městská hromadná doprava
mil.	milion
např.	například
N _{HČ}	náklady hlavní činnosti
NNO	nestátní nezisková organizace

NOZ	Nový občanský zákoník
N_{t+1} / N_t	náklady celkem v období $t+1/t$
$N_{vč}$	náklady vedlejší činnosti
o.p.s.	obecně prospěšná společnost
OPS	obecně prospěšná společnost
OA	oběžná aktiva
Po	ohledávky
$r_{NDČ}$	rentabilita nákladů doplňkové činnosti
RNNO	Rady vlády pro nestátní neziskové organizace
ROA	rentabilita celkového vloženého kapitálu
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROS	rentabilita tržeb
Sb.	Sbírka zákonů
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
SMS	textová zpráva
tzv.	takzvaný
USA	Spojené státy americké
var_N	variátoru celkových nákladů
z.č.	zákon číslo

Seznam příloh

Příloha č. 1. : Účet zisků a ztráty za období 1. 1. 2011 - 31. 12. 2011.....	I
Příloha č. 2. : Účet zisků a ztráty za období 1. 1. 2012 - 31. 12. 2012.....	II
Příloha č. 3. : Účet zisků a ztráty za období 1. 1. 2013 - 31. 12. 2013.....	III
Příloha č. 4. : Konečný účet rozvážný k 31. 12. 2013.....	IV
Příloha č. 5. : Konečný účet rozvážný k 31. 12. 2.....	V

7. Přílohy

Příloha č. 1. : Účet zisků a ztráty za období 1. 1. 2011 - 31. 12. 2011



Účet zisků a ztrát za období

1.1.2011 - 31.12.2011

Účet	N=Nedaňový	Popis	NÁKLADY (Částka MD)	VÝNOSY (Částka Dal)
501.010	(N)	Spotřeba drobného vydání	149 409,00	
501.030	(N)	Občersvení v rámci akcí	79 594,00	
502.010	(N)	Spotřeba energie	4 000,00	
502.020	(N)	Spotřeba plynu	3 919,00	
502.030	(N)	Spotřeba vody	1 100,00	
518.010	(N)	Ostatní služby	572 835,91	
518.020	(N)	Nájemné	60 531,00	
549.010	(N)	Jiné ostatní náklady	17 813,20	
549.020	(N)	Bankovní poplatky	2 851,80	
582.010	(N)	Poskytnuté příspěvky - přeposlané příspěvky	226 035,84	
582.030	(N)	Poskytnuté příspěvky - PBS	188 025,00	
582.040	(N)	Poskytnuté příspěvky / PM	15 000,00	
602.010	(N)	Tržby z prodeje služeb - hlavní činnost		25 482,00
602.020		Tržby z prodeje služeb - vedlejší činnost		4 890,00
602.030	(N)	Přijaté příspěvky / projekt PBS		188 418,00
602.031	(N)	Přijaté příspěvky / projekt Gepard		4 950,00
644.010	(N)	Úroky		130,82
682.010	(N)	Přijaté příspěvky / dary / provoz		812 322,00
682.020	(N)	Přijaté příspěvky / dary / přeposlané dál		226 036,00
682.040	(N)	Přijaté příspěvky / Dary / PM		15 000,00
684.010	(N)	Přijaté členské příspěvky		44 000,00
CELKEM:			1 321 114,75	1 321 228,82
Hospodářský výsledek (Disponibil. zisk):			114,07	

Příloha č. 2. : Účet zisků a ztráty za období 1. 1. 2012 - 31. 12. 2012

 **Účet zisků a ztrát za období**
1.1.2012 - 31.12.2012

Účet	N=Nedaňový	Popis	NÁKLADY (Částka MD)	VÝNOSY (Částka Dal)
501.010	(N)	Spotřeba drobného vydání	332 847,14	
501.030	(N)	Občerstvení v rámci akcí	46 074,00	
502.010	(N)	Spotřeba energie	20 394,00	
502.020	(N)	Spotřeba plynu	7 240,00	
518.010	(N)	Ostatní služby	143 676,00	
518.020	(N)	Nájemné	137 000,00	
518.030	(N)	Propagace, reklama (PR)	99 120,00	
518.040	(N)	Telefonní poplatky, Mobilní tel.	50 082,67	
518.041	(N)	Poštovné	18 587,00	
518.050	(N)	Správa WEBU - Bačák	187 362,00	
518.051	(N)	Správa PC, domény	18 830,00	
518.070	(N)	Vzdělávání, kurzy	79 020,00	
518.080	(N)	Administrativní služby v kanceláři	157 955,00	
518.081	(N)	Úklid v kanceláři	33 504,00	
518.082	(N)	Vedení účetnictví + projekty	40 000,00	
518.083	(N)	Právní služby	60 000,00	
518.085	(N)	PR a marketing MNG	49 710,00	
521.010	(N)	Mzdové náklady / HPP	165 000,00	
521.020	(N)	Mzdové náklady / DPP	68 920,00	
524.010	(N)	Zákonné sociální pojištění	41 250,00	
524.020	(N)	Zákonné zdravotní pojištění	14 850,00	
549.010	(N)	Jiné ostatní náklady	12 656,87	
549.020	(N)	Bankovní poplatky	6 252,59	
549.030	(N)	Provize - Darujeme	312,76	
549.040	(N)	Kooperativa - zákonné pojištění za zaměstnance	452,00	
581.011	(N)	Poskytnuté příspěvky / materiální	17 690,00	
582.010	(N)	Poskytnuté příspěvky / HČ	1 636 090,00	
582.020	(N)	Poskytnuté příspěvky finanční / PM	260 020,00	
582.021	(N)	Poskytnuté příspěvky materiální / PM	10 500,00	
582.030	(N)	Poskytnuté příspěvky DD/finanční/ PBS	347 772,00	
582.031	(N)	Poskytnuté příspěvky DD/materiální/PBS	118 544,00	
582.041	(N)	Poskytnuté příspěvky DD/materiální/PMZ	191 897,00	
582.060	(N)	Poskytnuté příspěvky / SP	544 409,00	
602.010	(N)	Tržby z prodeje služeb / HČ		27 700,00
602.011	(N)	Tržby z prodeje služeb / VČ		201 335,00
602.030	(N)	Přijaté příspěvky / PBS - obrázky		11 250,00
644.010	(N)	Úroky		426,58
682.010	(N)	Přijaté příspěvky /dary-finanční/ HČ provoz		1 844 049,50
682.011	(N)	Přijaté příspěvky /dary-materiální/ HČ / provoz		1 638 780,00
682.020	(N)	Přijaté příspěvky /dary -finanční/ PM - trvalé		208 600,00
682.021	(N)	Přijaté pris./dary-F/PM-jednorázové		61 920,00
682.030	(N)	Přijaté příspěvky /dary-finanční/ PBS		400 521,00
682.031	(N)	Přijaté příspěvky /dary-materiální / PBS		118 544,00
682.040	(N)	Přijaté příspěvky /dary-finanční/ PMZ		48 300,00
682.041	(N)	Přijaté příspěvky /Dary-materiální/ PMZ		191 897,00
682.060	(N)	Přijaté příspěvky/PMZ-SP-FP		187 000,00
684.010	(N)	Přijaté členské příspěvky		56 000,00
CELKEM:			4 918 018,03	4 996 323,08
Hospodářský výsledek (Disponibil. zisk):			78 305,05	

Příloha č. 3. : Účet zisků a ztráty za období 1. 1. 2013 - 31. 12. 2013

Účet zisků a ztrát za období 1.1.2013 - 31.12.2013

Účet	N=Nedaňový	Popis	NÁKLADY (Částka MD)	VÝNOSY (Částka Dal)
501.010	(N)	Kancelářské potřeby	64 244,44	
501.011	(N)	Drog. potřeby	7 784,00	
501.012	(N)	Spotřeba materiálu / ostatní	21 624,00	
501.013		Propagační předměty - prodej	111 625,00	
501.020	(N)	Spotřeba drobného majetku	97 600,03	
501.030	(N)	Občerstvení v rámci akcí	52 709,00	
502.010	(N)	Spotřeba energie	31 414,00	
502.020	(N)	Spotřeba plynu	9 738,00	
518.010	(N)	Ostatní služby	32 429,00	
518.011	(N)	Ostatní služby - děti	109 550,00	
518.020	(N)	Nájemné	144 300,00	
518.030	(N)	Propagace, reklama (PR)	24 207,95	
518.031	(N)	Tiskové služby	35 207,00	
518.032	(N)	JWA PR agentura	169 400,00	
518.033	(N)	Benefiční večer - PR	30 215,00	
518.034	(N)	Ostatní služby / reklama	11 418,00	
518.040	(N)	Telefonní poplatky, Mobilní tel.	86 260,14	
518.041	(N)	Poštovné	26 378,00	
518.050	(N)	Správa WEBU, grafika, domény	165 200,00	
518.051	(N)	Správa PC sítě	26 300,56	
518.060	(N)	Poskytnuté příspěvky/PMZ/vikendy SP	92 808,00	
518.070	(N)	Vzdělávání, kurzy	24 506,00	
518.080	(N)	Koordinátorka PBS / MS	231 825,00	
518.082	(N)	Vedení účetnictví + projekty	40 000,00	
518.083	(N)	Právní služby	176 000,00	
518.084	(N)	Administrativní práce / MS	64 400,00	
518.085	(N)	PR a marketing MNG	314 560,00	
521.010	(N)	Mzdové náklady / HPP	454 437,00	
521.020	(N)	Mzdové náklady / DPP	168 950,00	
521.021	(N)	Mzdové náklady / úklid	19 200,00	
524.010	(N)	Zákonné sociální pojištění	113 611,00	
524.020	(N)	Zákonné zdravotní pojištění	40 901,00	
549.010	(N)	Jiné ostatní náklady	25 636,65	
549.020	(N)	Bankovní poplatky	15 200,95	
549.030	(N)	Provize - Darujeme	5 866,24	
549.040	(N)	Kooperativa - zákonné pojištění za zaměstnance	2 287,00	
582.010	(N)	Poskytnuté příspěvky / HČ	20 140,00	
582.011	(N)	Poskytnuté příspěvky / materiální	138 148,00	
582.020	(N)	Poskytnuté příspěvky finanční / PM	437 855,00	
582.030	(N)	Poskytnuté příspěvky DD/finanční/ PBS	644 307,00	
582.031	(N)	Poskytnuté příspěvky DD/materiální/PBS	225 889,00	
582.040	(N)	Poskytnuté příspěvky DD/finanční/ PMZ	863 508,00	
582.041	(N)	Poskytnuté příspěvky DD/materiální/PMZ	275 046,60	
582.090	(N)	Poskytnuté příspěvky/STROM	960 507,00	
602.011		Tržby z prodeje služeb / VČ		13 732,73
602.012		Tržby z prodeje předmětů		294 094,00
602.013	(N)	Tržby z prodeje služeb /HČ		36 900,00
602.030	(N)	Přijaté příspěvky / PBS - obrázky		1 300,00
644.010	(N)	Úroky		2 169,18
682.010	(N)	Přijaté příspěvky /dary-finanční/ HČ provoz		3 344 056,00
682.011	(N)	Přijaté příspěvky /dary-materiální/ HČ / provoz		138 148,00
682.020	(N)	Přijaté příspěvky / PM / dlouhodobé		389 600,00
682.021	(N)	Přijaté příspěvky / PM / jednorázové		48 255,00
682.030	(N)	Přijaté příspěvky /dary-finanční/ PBS		663 219,00
682.031	(N)	Přijaté příspěvky /dary-materiální/ PBS		225 889,00
682.040	(N)	Přijaté příspěvky /dary-finanční/ PMZ		777 003,00
682.041	(N)	Přijaté příspěvky /Dary-materiální/ PMZ		246 441,60
682.070	(N)	Přijaté příspěvky / SBÍRKA		35 703,50
682.090	(N)	Přijaté příspěvky/STROM		963 111,00
684.010	(N)	Přijaté členské příspěvky		61 000,00
CELKEM:			6 613 191,56	7 240 622,01
Hospodářský výsledek (Disponibil. zisk):			627 430,45	

Příloha č. 4. : Konečný účet rozvázný k 31. 12. 2013



Konečný účet rozvázný k 31.12.2013

Účet	Popis	AKTIVA (Částka MD)	PASIVA (Částka Dal)
112.010	Materiál na skladě	62 746,70	
211.010	Pokladna	14 136,00	
221.010	Bankovní účty / B 01	780 892,45	
221.020	Bankovní účty / B 28	79 581,70	
221.030	Bankovní účty / B 36	299 061,38	
221.040	Bankovní účty / B 52	678 354,92	
221.050	Bankovní účty / BSP	471 363,63	
221.060	Bankovní účty / B 60	25 451,90	
311.010	Odběratelé	93 726,00	
314.010	Poskytnuté provozní zálohy	10 000,00	
314.030	Poskytnuté zálohy / Plyn	4 500,00	
314.040	Poskytnuté zálohy / Elektrická energie	7 560,00	
315.010	Ostatní pohledávky	10 174,50	
321.010	Dodavatelé		121 323,00
325.010	Ostatní závazky		16 313,00
325.020	Ostatní závazky/PMI/přeposlané příspěvky		683 375,00
325.040	Ostatní závazky/PMZ/přeposlané příspěvky		1 033 625,00
325.050	Ostatní závazky/PBS/přeposlané příspěvky		287 550,00
331.010	Zaměstnanci		57 425,00
336.010	Zúčtování s institucemi soc. zabezpečení		16 444,00
336.020	Zúčtování s institucemi zdrav. pojištění		7 048,00
342.010	Ostatní přímé daně		2 280,00
378.010	Jiné pohledávky / HČ / Dary a příspěvky	107 400,00	
378.060	Jiné pohledávky / Nadace VIA	8 100,00	
381.010	Náklady příštích období	2 640,00	
381.020	Náklady příštích období/registrační čísla	455 500,00	
383.010	Výdaje příštích období		33 356,61
384.010	Výnosy příštích období		105 000,00
384.020	Výnosy příštích období/registrační čísla		33 100,00
389.010	Dohadné účty pasivní		8 500,00
932.010	Nerozdělený zisk, neuhrazená ztráta minulých let		78 419,12
	Hospodářský výsledek (Zisk):		627 430,45
	CELKEM:	3 111 189,18	3 111 189,18

Příloha č. 5. : Konečný účet rozvázný k 31. 12. 2015

Účet	Popis	AKTIVA (Částka MD)	PASIVA (Částka Da)
112.010	Materiál na skladě / reklamní předměty DDŠ	38 723,00	
112.020	Materiál na skladě / reklamní předměty BPD	94 032,00	
211.010	Pokladna	6 506,00	
221.010	Bankovní účty / B 01 / Hlavní účet	194 550,89	
221.020	Bankovní účty / B 28 / Strom	89 485,92	
221.030	Bankovní účty / B 36 / PBS	223 018,63	
221.040	Bankovní účty / B 52 / PM	1 349 588,47	
221.050	Bankovní účty / PMŽ	705 909,11	
221.055	Bankovní účty / PMŽ - USD	13 823,51	
221.060	Bankovní účty / B 60 / Sblírka	20 222,55	
221.070	Bankovní účty / B 79 / Běh	25 841,51	
221.080	Bankovní účty / B 95 / PM platící	6 608,01	
221.090	Bankovní účty / B 87 / DBD	57 802,77	
311.010	Odběratelé	2 403,31	
311.020	Odběratelé / Běhám pro děti	3 050,00	
314.030	Poskytnuté zálohy / Plyn	4 500,00	
314.040	Poskytnuté zálohy / Elektrická energie	12 852,00	
315.010	Ostatní pohledávky	4 218,00	
321.010	Dodavatelé		154 356,40
325.010	Ostatní závazky		1 346,00
325.020	Ostatní závazky/PM/přeposlané příspěvky		1 327 965,00
325.040	Ostatní závazky/PMZ/přeposlané příspěvky		447 489,00
325.050	Ostatní závazky/PBS/přeposlané příspěvky		217 340,00
325.060	Ostatní závazky/DBD/přeposlané příspěvky		54 096,00
331.020	Zaměstnanci - k výplatě		84 573,00
336.010	Zúčtování s institucemi soc. zabezpečení		18 113,00
336.020	Zúčtování s institucemi zdrav. pojištění		7 783,00
342.010	Ostatní přímé daně		5 355,00
342.020	Srážková daň		1 016,00
378.010	Jiné pohledávky / HC / Dary a příspěvky	167 213,00	
378.060	Jiné pohledávky / Nadace VIA	6 370,00	
381.010	Náklady příštích období	6 750,00	
381.020	Náklady příštích období/registrační čísla	305 500,00	
384.010	Výnosy příštích období		2 000,00
384.020	Výnosy příštích období/registrační čísla		225 800,00
389.010	Dohadné účty pasivní		10 400,00
931.010	Hospodářský výsledek ve schvalovacím řízení		233 628,97
932.010	Nerozdělený zisk, neuhrazená ztráta minulých let		693 261,59
	Hospodářský výsledek (Zisk):		371 723,62
	CELKEM:	3 338 968,64	3 338 968,64