

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLMOUCI  
Pedagogická fakulta  
Katedra pedagogiky s celoškolskou působností

**KARIN MARTINKOVÁ**  
VI. ročník - kombinované studium

Pedagogika – správní činnost

## **FUNDRAISING A JEHO VYUŽITÍ NA ZÁKLADNÍCH ŠKOLÁCH**

**Diplomová práce**

Vedoucí práce: Ing. Alena Opletalová

Olomouc 2009

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

V Olomouci, dne 8.3.2009

.....  
vlastnoruční podpis

## **Poděkování**

Děkuji Ing. Aleně Opletalové za odborné vedení práce a poskytování rad, ředitelům a učitelům základních škol, u nichž jsem prováděla výzkum a také své rodině za pomoc a podporu projevovanou po dobu mého studia.

|                                                                                                               |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Úvod .....                                                                                                    | 6        |
| <b>I. Teoretická část.....</b>                                                                                | <b>8</b> |
| 1 Neziskové organizace .....                                                                                  | 8        |
| 1.1 Členění neziskových organizací .....                                                                      | 8        |
| 1.2 Financování neziskových organizací.....                                                                   | 10       |
| 1.3 Zvláštní postavení základních škol mezi neziskovými<br>organizacemi.....                                  | 11       |
| 1.4 Financování základních škol.....                                                                          | 12       |
| 2 Fundraising jako pojem .....                                                                                | 13       |
| 2.1 Získávání finančních prostředků NNO .....                                                                 | 14       |
| 2.1.1 Historie získávání finančních prostředků .....                                                          | 15       |
| 2.1.2 Možné způsoby získávání finančních prostředků<br>neziskových organizací .....                           | 17       |
| 2.2 Zásady fundraisingu .....                                                                                 | 23       |
| 2.3 Strategie plánování .....                                                                                 | 26       |
| 2.4 Zakotvení fundraisingu v právních normách.....                                                            | 27       |
| 3 Osoba fundraisera .....                                                                                     | 30       |
| 3.1 Osoba fundraisera na základní škole .....                                                                 | 35       |
| 4 Osoba donora .....                                                                                          | 38       |
| 4.1 Institucionální dárce .....                                                                               | 40       |
| 4.2 Individuální dárce.....                                                                                   | 41       |
| 5 Konkrétní příklad využívání fundraisingu na Základní škole<br>Nár. Umělce P. Bezruče ve Frýdku-Místku ..... | 42       |

|                                                                                     |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>II. Empirická část .....</b>                                                     | <b>45</b> |
| 6 Výzkum .....                                                                      | 45        |
| 6.1 Cíl výzkumu .....                                                               | 45        |
| 6.2 Oblast zkoumání a vymezení výzkumného souboru .....                             | 45        |
| 6.3 Metoda výzkumu – dotazníkové šetření.....                                       | 46        |
| 6.4 Sběr dat .....                                                                  | 47        |
| 6.5 Formulace hypotéz .....                                                         | 49        |
| 6.6 Zpracování a vyhodnocení výsledků šetření .....                                 | 50        |
| 6.6.1 Vyhodnocení dotazníků ředitelů škol.....                                      | 50        |
| 6.6.2 Vyhodnocení dotazníků učitelů škol.....                                       | 85        |
| 6.6.3 Srovnání výsledků dotazníků ředitelů a učitelů .....                          | 145       |
| 6.6.4 Srovnání výsledků dotazníků městských a vesnických škol .....                 | 148       |
| 6.7 Analýza výzkumného šetření – zhodnocení, srovnání<br>s formulacemi hypotéz..... | 150       |
| Závěr .....                                                                         | 154       |
| Použité pojmy .....                                                                 | 156       |
| Literatura .....                                                                    | 157       |
| Seznam příloh.....                                                                  | 160       |

## Úvod

Výchova a vzdělávání provází každého člověka již od narození, je jeho nedílnou součástí. Prvotní výchova a vzdělávání probíhá v rodině. Když však převeźme z velké části roli vzdělavatele našich dětí na sebe základní škola, nemělo by nám, ani zde působícím pedagogickým pracovníkům, být lhostejné v jakém prostředí, za jakých podmínek a za pomoci jakých výukových prostředků se tento proces odehrává.

Diplomová práce má název „Fundraising a jeho využití na základních školách“. Neboť se stále častěji setkáváme s nabádáním k tomu, aby si neziskové organizace k finančním prostředkům pomohly samy a právě fundraising se touto problematikou zabývá, je právě tato problematika obsahem diplomové práce. Knihovny se zaplňují publikacemi s touto problematikou, odborné časopisy návodnými texty, ale základní školy do těchto schémat nějak nezapadají a vystupují z běžných schémat. Základní školy jsou zvláštní typy neziskových organizací. A to z důvodu, že jejich náplní je především výchova a vzdělávání, mají přidělen rozpočet od zřizovatele a získávání dalších prostředků na zkvalitňování a zpestřování výuky, zkrášlování prostředí školy, nadstandardní pomůcky, apod. je nad rámec pracovních povinností pedagogických pracovníků.

Cílem diplomové práce je nejen charakterizovat neziskové organizace, postavení základních škol mezi nimi, financování základních škol, definovat pojem fundraising a jeho pravidla v teoretické části, ale také vytvořit přehled o současné situaci v oblasti využívání fundraisingu na základních školách, ochotě se touto problematikou zabývat do budoucna v empirické části a na základě zjištěných údajů doporučit, na co by bylo dobré se zaměřit, kde hledat rezervy a doporučit nejvhodnější formy financování základních škol.

Práce je rozdělena na dvě části: část teoretickou a část empirickou.

V první kapitole teoretické části se zabývám neziskovými organizacemi, jejich definováním, členěním a financováním, specifickému postavení základních škol mezi neziskovými organizacemi a také jejich financováním. Druhá kapitola je věnována fundraisingu, různým pohledům a nazírání na pojem a problematiku fundraisingu, historii, fundraisingovým

zásadám, možnostem a právním náležitostem a uvádím také konkrétní možné fundraisingové aktivity vhodné pro základní školy. Třetí kapitola je pak věnována specifikaci osoby touto činností se zabývající, a tou je fundraiser. Čtvrtá kapitola se naopak věnuje členění a charakteristice osob fundraisery oslovenými a těmi jsou dárči. V poslední kapitole teoretické části uvádím konkrétní fundraisingové aktivity jedné základní školy.

Část empirická se zabývá výzkumem současného postavení a využívání fundraisingu na základních školách, názory ředitelů a učitelů základních škol, do jaké míry se fundraisingu věnují na jejich školách, zda dobrovolně, mají-li k problematice dostatek informací a zda by měli zájem se touto činností zabývat, jsou-li dostatečně motivováni a zda toto cítí učitele jako zatěžující a vnímají-li, že je fundraising pedagogů s plným pracovním úvazkem na školách na úkor kvality výuky. Zamýšlím se také nad otázkou nutnosti či potřeby zaměstnávat na základní škole fundraisera, který by se věnoval pouze a jen této činnosti, nad dostupností potřebné literatury a informací a nad ochotou pedagogických pracovníků se této problematice věnovat. Celý výzkum, který byl mezi řediteli a učiteli základních škol prováděn je v této kapitole podrobně popsán, společně s jeho rozbohem a vyhodnocením.

K problematice přistupuji z pozice matky a učitelky na 2. stupni základní školy. Ze své vlastní praxe vím, že je více než obtížné skloubit kvalitní výuku na kterou je nutno se stále připravovat a aktualizovat učivo i po letech praxe a přizpůsobovat látku novým žákům, s činností více či méně dobrovolného fundraisera a pracovat z pozice této funkce na práci z domova ve volném čase. Avšak kvalitní výuka pro naše děti, v příjemném prostředí a s kvalitními pomůckami a doplňkovým materiálem i činnostmi by měla být snahou nás všech.

Vytvoření přehledu neziskových organizací, charakteristik fundraisingových aktivit a jeho pravidel, zaznamenání a vyhodnocení názorů většího počtu pedagogických pracovníků na současné postavení a využívání fundraisingu na základních školách poslouží pracovníkům v oboru školství, ředitelům škol, zájemcům z řad pedagogických pracovníků i potenciálním fundraiserům k získání přehledu o fungování a možnostech využití fundraisingových aktivit na základních školách.

# I. TEORETICKÁ ČÁST

## 1 Neziskové organizace

Neziskové organizace jsou podle Pešoutové samostatné a autonomní právní subjekty, které působí v mnoha oblastech. Jejich „neziskovost“ nespočívá v tom, že nesmí vytvářet žádný zisk ze své vlastní činnosti, ale v tom, že s veškerým svým majetkem musí ze zákona nakládat v souladu se svými cíli a posláním.<sup>1</sup> To znamená, že zisk a majetek neziskové nestátní organizace (NNO) nemůže být vynakládán na jiné účely než ke kterým je určen.

### 1.1 Členění neziskových organizací

Všechny instituce či organizace, které působí ve veřejné sféře se podle typu své činnosti dále rozdělují.

Mezi nestátní neziskové organizace zahrnujeme především občanská sdružení, obecně prospěšné společnosti, nadace a nadační fondy.

*Občanské sdružení* je právnická osoba založená podle zákona č. 83/1990 Sb., o sdružování občanů. To znamená, že má právní subjektivitu a díky ní může jednat vlastním jménem. Občanská sdružení vznikají z vůle občanů, kteří mají potřebu se za určitým účelem sdružit. Základem této organizace je členství. Občanská sdružení mohou vyvíjet veřejně nebo vzájemně prospěšnou činnost a nemají ze zákona povinnost vést výroční zprávu, tedy informovat veřejnost o své činnosti.

*Obecně prospěšná společnost* je také právnickou osobou, založenou podle zákona č. 248/1995 Sb. Jejím smyslem je poskytovat veřejnosti obecně prospěšné služby za předem stanovených a pro všechny uživatele stejných podmínek. Hospodářský výsledek (čili zisk) obecně prospěšné společnosti nesmí být použit ve prospěch zakladatelů, členů jejích orgánů nebo zaměstnanců. Naopak, musí být využit na poskytování obecně prospěšných služeb, pro něž byla obecně prospěšná společnost založena. Povinností obecně

---

<sup>1</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.46

prospěšné společnosti je každoročně vypracovat výroční a finanční zprávu a ustavit svou správní a dozorčí radu, účtuje-li v podvojném účetnictví. Povinnost obecně prospěšné společnosti vést podvojný účetnictví vzniká pokud: provozuje doplňkovou činnost, její celkové příjmy (výnosy) v předchozím roce dosáhly tři miliony Kč<sup>2</sup>.

*Nadace* je právní subjekt založený podle zákona č. 227/1997 Sb., o nadacích a nadačních fondech. Je účelovým sdružením majetku, z jehož výnosů poskytuje příspěvky třetím osobám. Oproti výše zmiňované obecně prospěšné společnosti nadace nesmí poskytovat služby ve smyslu obecně prospěšné činnosti. Nadační jmění musí dosahovat hodnoty minimálně 500 000 Kč ve formě peněžitých prostředků na účtu, nemovitostí, cenných papírů či autorských práv, tedy toho, co zajišťuje trvalý výnos, jelikož stát vymezil nadace jako trvalý a stabilní finanční fond. Nadační jmění je zproštěno daně.<sup>3</sup> Zvláštním případem nadace jsou takzvané komunitní nadace, jejichž posláním je podporovat aktivity, které se přímo týkají rozvoje komunity, v níž nadace působí. Vedle komunitních nadací se setkáváme i s *regionálními nadacemi*, které podporují výhradně regionální aktivity. V současné době se s nadacemi tohoto typu setkáváme zejména na úrovni euroregionů.<sup>4</sup>

*Nadační fondy* nemají oproti nadacím povinnost vlastnit nadační jmění ve stanovené výši, avšak jejich finance podléhají zdanění.<sup>5</sup> Nadační fondy, stejně jako nadace, jsou typem organizace, jejichž činnost spočívá jak v získávání finančních prostředků, tak v jejich dalším přerozdělování.

---

<sup>2</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.46-47

<sup>3</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.47

<sup>4</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.49

<sup>5</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.47

## 1.2 Financování neziskových organizací

Na financování neziskových organizací můžeme nazírat z mnoha úhlů pohledu a jejich financování je v dnešní době nesnadným úkolem.

Nejdůležitějším poskytovatelem zdrojů pro NNO v oblasti správy a samosprávy jsou jednotlivá ministerstva. Rovněž existují nejrůznější programy podpory na úrovni krajských úřadů. Na obecní úrovni pak mohou být místní samosprávou vyhlašovány programy podpory jak na úrovni magistrátu, tak i jednotlivých městských částí.

Zvláštním zdrojem podpory pro nestátní neziskové organizace jsou výnosy z Nadačních investičního fondu (NIF), které různým nadacím a nadačním fondům rozděluje Rada vlády pro nestátní neziskové organizace. Nadace a nadační fondy pak rozdělují výnosy z takto svěřených prostředků ostatním nestátním organizacím, a sice v rámci předem vyhlášených programů.<sup>6</sup> Dalšími zdroji jsou různé státní fondy a činnost samotných organizací, jak bude v níže uvedených kapitolách.

Koncem roku 2003 vyšla zpráva ICN a Spiralis „O stavu českého neziskového sektoru“ s přílohou o stavu fundraisingu u nás. Internetové ankety Českého centra fundraisingu se zúčastnilo dvacet zástupců neziskových organizací. Uvedli, že jelikož je rozpočet od zřizovatele většinou nedostatečný, využívají např. příspěvků dárců a uvádějí, že při oslovování individuálních dárců organizace využívají celou škálu způsobů. Čtrnáct organizací dárce oslovuje osobně, devět poštou, sedm e-mailem, osm sbírkou, pět benefiční akcí, jedenáct prostřednictvím kampaně a dvě telefonem. Je potěšující, uvádí dále ve svém příspěvku o výsledcích ankety Kroupa, že více než polovina dotázaných organizací v oborech PR a fundraisingu absolvovala dostupné vzdělání nebo sice potřebuje další vzdělání, ale ví, kde si je kvalitně zajistit. Jen třetina organizací již nepociťuje potřebu dále se vzdělávat. Nejvýznamnějším zdrojem příjmů neziskových organizací u nás, jak vyplývá z výsledků ankety, jsou samosprávy, což vyplývá z evropské tradice, v níž samosprávy odpovídají za kulturní a společenský rozvoj. České

---

<sup>6</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.48

pobočky mezinárodních firem pak doporučují: chce to hledat cesty a formy spolupráce s podniky. Dalším doporučením, které lze vyčíst v doporučeních ve výsledcích ankety je, aby se organizace, které pro výkon svého poslání potřebují vyšší míru nezávislosti, zaměřily rozhodně na individuální dárce. Jednotliví dárce dávají srdcem, takže jsou věrnější než firmy, u kterých se může změnit vlastník, vedení, politika filantropie, atd., můžeme dále číst v reakcích na anketu.<sup>7</sup>

### 1.3 Zvláštní postavení základních škol mezi neziskovými organizacemi

Mezi neziskové organizace řadíme také typy organizací, které jsou zřizovány státem. Jsou jimi například rozpočtové a příspěvkové organizace.

Do státního sektoru neziskových organizací patří instituce, jejichž zřizovatelem je stát a které přímo zajišťují jeho fungování. Zde patří kromě ministerstev, parlamentu, okresních či obecních úřadů právě také třeba i státní školy.<sup>8</sup>

Zvláštním typem je možno označit základní školy např. s ohledem na jejich činnost, která je zaměřena na výchovu a vzdělávání, kde se pracovní náplň pedagogických pracovníků<sup>9</sup>, jak již bylo zmíněno v úvodu, vzhledem k časové vytíženosti dané např. přesným rozvrhem hodin a dalšími povinnostmi neslučuje s činností člověka shánějícího pro svou organizaci a činnost finance.

---

<sup>7</sup> Kroupa, J. (2004), s. I-III

<sup>8</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.46

<sup>9</sup> Pedagogickým pracovníkem je „ten, kdo koná přímou vyučovací, přímou výchovnou, přímou speciálně výchovnou nebo přímou pedagogicko-psychologickou činnost přímým působením na vzdělávaného, kterým uskutečňuje výchovu a vzdělávání na základě zvláštního právního předpisu, je zaměstnancem právnické osoby, která vykonává činnost školy nebo zaměstnancem státu nebo ředitelem školy, není-li k právnické osobě vykonávající činnost školy v pracovněprávním vztahu nebo není-li zaměstnancem státu. Pedagogickým pracovníkem je též zaměstnanec, který vykonává přímou pedagogickou činnost v zařízeních sociální péče“

Přímou pedagogickou činnost vykonává: a) učitel, b) vychovatel, c) speciální pedagog, d) psycholog, e) pedagog volného času, f) asistent pedagoga, g) trenér, h) vedoucí pedagogický pracovník.

(Zákon o pedagogických pracovnících, Úplné znění zákona č. 563/2004 Sb., § 2).

Pro ředitele základních škol je pak velice složité, a troufnu si říci, že mnohdy složitější než v leckterém jiném podniku, skloubit práci managerskou i pedagogickou, shánět peněžní prostředky a především je přerozdělovat tak, aby pokryly jak základní chod školy, tak se zaměřit na určení těchto finančních prostředků na výchovnou a vyučovací stránku školy na kterou je především základní škola zaměřena..

#### **1.4 Financování základních škol**

Zřizovateli státních základních škol jsou obecní a krajské úřady, ve statutárních městech pak magistráty měst. Zřizovatelé základních škol přerozdělují podle potřeby finance jednotlivým školám spadajícím do jejich oblasti působnosti.

Hlavní zdroj finančních prostředků přichází z Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy (MŠMT), který je dále přerozdělován podle klíče s ohledem na počet žáků a zaměstnanců školy.

MŠMT z rozpočtu zabezpečuje financování jednotlivých školských úseků. Největší objem finančních prostředků směřuje do oblasti regionálního školství. V rámci tohoto úseku jsou poskytovány finanční prostředky na tzv. přímé náklady na vzdělávání pro školy a školská zařízení zřizované obcemi a svazky obcí a kraji, neinvestiční dotace soukromému a církevnímu školství a plně je zabezpečeno financování přímo řízených organizací.<sup>10</sup>

Jelikož je přidělený rozpočet v současné době pro většinu škol nedostačující a zajišťuje jen nejzákladnější chod škol, je většina škol nucena si hledat další finance sama. Zdroje finanční pomoci je třeba hledat např. právě ve využití fundraisingu, který bude podrobněji popsán v následujících kapitolách.

---

<sup>10</sup> *Ekonomika školství*. Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy. /cit. 14.7.2008/ Dostupný na <http://www.msmst.cz/ekonomika-skolstvi>

## 2 Fundraising jako pojem

Stále častěji se v souvislosti se získáváním finančních prostředků, zejména pro neziskové organizace, setkáváme s pojmem fundraising. Dosud pro něj neexistuje vhodný český jednoslovný ekvivalent, ani jednoznačné vysvětlení. Proto se používá i u nás raději tohoto anglického slova.

Na překlad, či vysvětlení termínu fundraising nahlízejí mnozí autoři různě a můžeme se tedy setkat s různými typy výkladů tohoto pojmu. V této kapitole si uvedeme některé z nich.

Sám pojem fundraising je slovo anglického původu složeno z anglických výrazů *fund*, tj. zásoba, rezerva, kapitál,... a *to raise*, tj. pozvednout, zřídit, opatřit,... (raise money – sehnat peníze).

Švrčinová například pohlíží na *fundraising* jako na „systematickou činnost, jejímž výsledkem je získání zejména finančních prostředků na činnost organizace nebo jednotlivce“, kdy organizací bývá zpravidla nestátní nezisková organizace, rozpočtová nebo příspěvková organizace (škola, nemocnice, zařízení sociální péče,...), obec, mikroregion, kraj nebo podnikatelská právnická osoba.<sup>11</sup>

Ledvinová považuje toto pro ně ne právě libozvučné, cizí a těžko přeložitelné slovo do krátkého, srozumitelného českého výrazu za pojem zahrnující různé metody a postupy, jak získat prostředky na činnost nevýdělečných nevládních organizací. Je to „věda“ o tom, jak úspěšně přesvědčit druhé, že právě vy a vaše činnost jsou důležité a že se do nich vyplatí investovat. Je to „věda“ o tom, jak druhé motivovat k dobrým skutkům, jak je přesvědčit, že peníze nejsou všechno a dát jim možnost darovat svůj čas, zájem a důvěru.<sup>12</sup>

Podle Bergerové lze slovo fundraising doplnit všude tam, kde doposud stálo „marketing“.<sup>13</sup> Marketing pak vysvětluje např. Wolfe jako absolutní aktivitu ve světě zisku, při které sháníme kupce, aby se činili a zdůrazňuje,

---

<sup>11</sup> Švrčinová, P. (2007), s.7

<sup>12</sup> Ledvinová, J. (1996), s.7

<sup>13</sup> Bergerová, M. (2003), s.49

že pro neziskové organizace je marketing nepřetržitou diagnózou a rozbořením mýtických se potřeb zákazníků a klientů. Marketing také zahrnuje vymýšlení strategií, jak se s těmito potřebami setkat.<sup>14</sup>

Bednářová definuje fundraising jako cílevědomý, promyšlený proces zaměřený na vyhledávání zdrojů finančních prostředků – sponzorů, institucí poskytujících dotace a granty, nadací, privátních dárců, apod.<sup>15</sup>

Z výše zmiňovaných definic by se dalo usuzovat, že je fundraising jen o finančních prostředcích. Osobně ale vnímám fundraising jako jakoukoliv pomoc organizaci, která je pro tuto organizaci přínosem. Jde tedy také např. o osobní, materiální a jinou pomoc, kdy organizace finance i tímto způsobem ušetří. Fundraising je pro mne vše s takovou pomocí spojené. Fundraising pociťuji tedy jako celý proces zahrnující v sobě vše od první myšlenky na realizaci, přes plánování, oslovení potenciálních dárců, samotnou realizaci získávání finanční a jiné pomoci i samotné akce pro kterou byla pomoc určena a sahající ještě mnohem dál po ukončení akce či projektu v podobě poděkování, informování a udržování kontaktu s dárci. To vše vnímám jako fundraising.

## **2.1 Získávání finančních prostředků NNO**

Každá organizace dnes potřebuje na svou činnost finanční prostředky. Přidělené finance z rozpočtu zřizovatele či ministerstev jsou ve většině případů nedostačující, proto se dnes stále více apeluje na samotné organizace, aby si pomohly samy, vedoucí pracovníci pak motivují dále své podřízené.

Fundraising se tedy dostává do popředí zájmu neziskových organizací a stává se běžnou součástí jejich práce.

V České republice lze získat finanční prostředky na činnost NNO zejména z těchto zdrojů, uvádí Bednářová:

- státní správa a samospráva
- tuzemské i zahraniční nadace

---

<sup>14</sup> Envig, m. (1990), s.29

<sup>15</sup> Bednářová, Z., Pelech, L. (2003), s.26

- firmy a podnikatelé
- individuální dárci
- benefiční akce
- veřejné sbírky
- vlastní činnost
- příspěvky uživatelů služeb.<sup>16</sup>

Jak jsem již zmínila, nejdůležitějším poskytovatelem zdrojů pro NNO jsou v oblasti správy a samosprávy jednotlivá resortní ministerstva. Tak přidělenému rozpočtu vyhláší podle svých grantových systémů pravidelně - zpravidla jednou za rok – soutěž, kde se neziskové organizace mohou ucházet o dotace. Dalšími zdroji mohou být státní fondy a o dotaci je možné se obrátit také na krajské úřady, či magistráty měst, které rovněž vyhláší nejrozličnější programy podpory.<sup>17</sup>

V některých případech mohou nestátní neziskové organizace (NNO) vyvíjet vlastní činnost, mají-li tuto možnost stanovenou ve stanovách. Jsou to například pronájem prostor, uskutečňování vlastní výdělečné činnosti, apod.

Další možností je požádání o finanční i nefinanční pomoc, oslovit potenciální dárci, což v sobě zahrnuje onen zmiňovaný pojem fundraising.

### **2.1.1 Historie získávání finančních prostředků**

Fundraising, tak jak jej chápeme dnes, má svůj původ v devatenáctém století. Bohatství příležitostí ke komerčním aktivitám, které přinesl začátek průmyslové revoluce, výhodnost podnikání, která se utvářela v průběhu staletí neregulovaného obchodu, snadná dostupnost laciných surovin a trhů, plynoucích z koloniálních panství – to vše společně přivodilo ohromný skok v nárůstu bohatství soukromě vlastněných firem na přelomu devatenáctého století. Práce a politika průmyslových magnátů této éry, jako byl Cadbury,

---

<sup>16</sup> Bednářová, Z., Pelech, L. (2003), s.

<sup>17</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.48

Wedgwood a Rowntree, otevřely myšlenku investování do zaměstnanců a do jejich komunit.<sup>18</sup>

Fundraising však není fenoménem moderní doby. Známe ho již z historie, i když ne pod tímto názvem. Již v dávných dobách lidé pomáhali, měli-li pocit, že jde o dobrou věc. Asi za nejznámější u nás lze z historie označit sbírku na Národní divadlo.

Briscoe na příkladech a výrocích ve své publikaci uvádí, že by se svým obsahem dal fundraising zařadit již do doby antiky. Poukazuje například na výroky Aristotela, který řekl, že jsme se narodili se schopností pro počestnost, ale ne s touto schopností samotnou, nýbrž že může být rozvíjena pouze skrze opakované dobré skutky. Aristoteles učil, že říkáním pravdy se stáváme pravdomluvnými, opakovaným ukazováním odvahy se stáváme odvážnými a také učil, že schopnost dávat stojí na samém vrcholu lidského chování, v propasti, po obou stranách lživých neřestí. Aristoteles poznamenal, že štědrost není něco, co připadá většině lidí snadné nebo automatické a že většina lidí je spíš připravena brát než dávat. „Většina z nás musí být k dávání potlačena, popostrčena, motivována či vedena“, dodává Briscoe ve své publikaci slovy Aristotela.<sup>19</sup>

Briscoe dále uvádí, že také další známý filozof Immanuel Kant se podílel na tématice, kterou by dnes jistě zahrnoval pojem fundraising, a to např. svými výroky: „Každý by měl pomáhat ostatním, sdílet vše s ostatními.“, či: „Každý by měl být zvyklý dávat.“<sup>20</sup>

Dnes se pojem fundraising zahrnuje pod obor filantropie. Tématem filantropie je humánní život, naplňování společného dobra, zájem o druhé. Hlavním posláním filantropie je pomáhat druhým, slabším. Prvky filantropie mají neziskové organizace již ve svém poslání a snaží se je naplňovat.

---

<sup>18</sup> České centrum fundraisingu, [cit. 14.7.2008].

Dostupné na <http://www.fundraising.cz>

<sup>19</sup> Briscoe, M. G. (1994), s.4

<sup>20</sup> Briscoe, M. G. (1994), s.4

### 2.1.2 Možné způsoby získávání finančních prostředků neziskových organizací

Kromě již zmiňovaného financování NNO v této kapitole uvedu některé příklady, jak je možné získat finance vlastní aktivitou organizace.

Rosenberg ve své publikaci uvádí, že by byla škoda, kdyby se například mnohé akce škol nemohly uskutečnit z důvodů, že si je školy nemohou dovolit samy financovat. V takovém případě jsou pak za účelem dárcovství oslovováni rodiče, vládní organizace, místní vzdělanostní autority nebo organizace se zvláštním zájmem nebo posláním.<sup>21</sup>

Jak vybrat správnou příležitost na které je možné požádat o finanční pomoc, touto problematikou se zabývá např. Flanagan. Zvláštní události nebo benefiční akce označuje za nejsnadnější příležitosti, které dovolují požádat ostatní lidi o peníze. Přidává, že mnoho lidí v roli žadatele o finanční obnos dává přednost prodeji vstupenek např. na večeři nebo taneční zábavu před pouhým požádáním někoho o dar. Zvláštní události za to dávají každému šanci užít si společně legraci, zviditelnit se, získat nové členy a dají mnoha lidem šanci získat také nové zkušenosti a dovednosti. Vy získáte obojí: peníze i pocit úspěchu, dodává. Ideální událost je taková, která získá peníze, dá na vědomí zprávu o vašem programu a nabídne něco pro pobavení.<sup>22</sup>

Níže vedený náčrt ukazuje názorně možnosti financování nestátní organizace (obr. 1).<sup>23</sup>

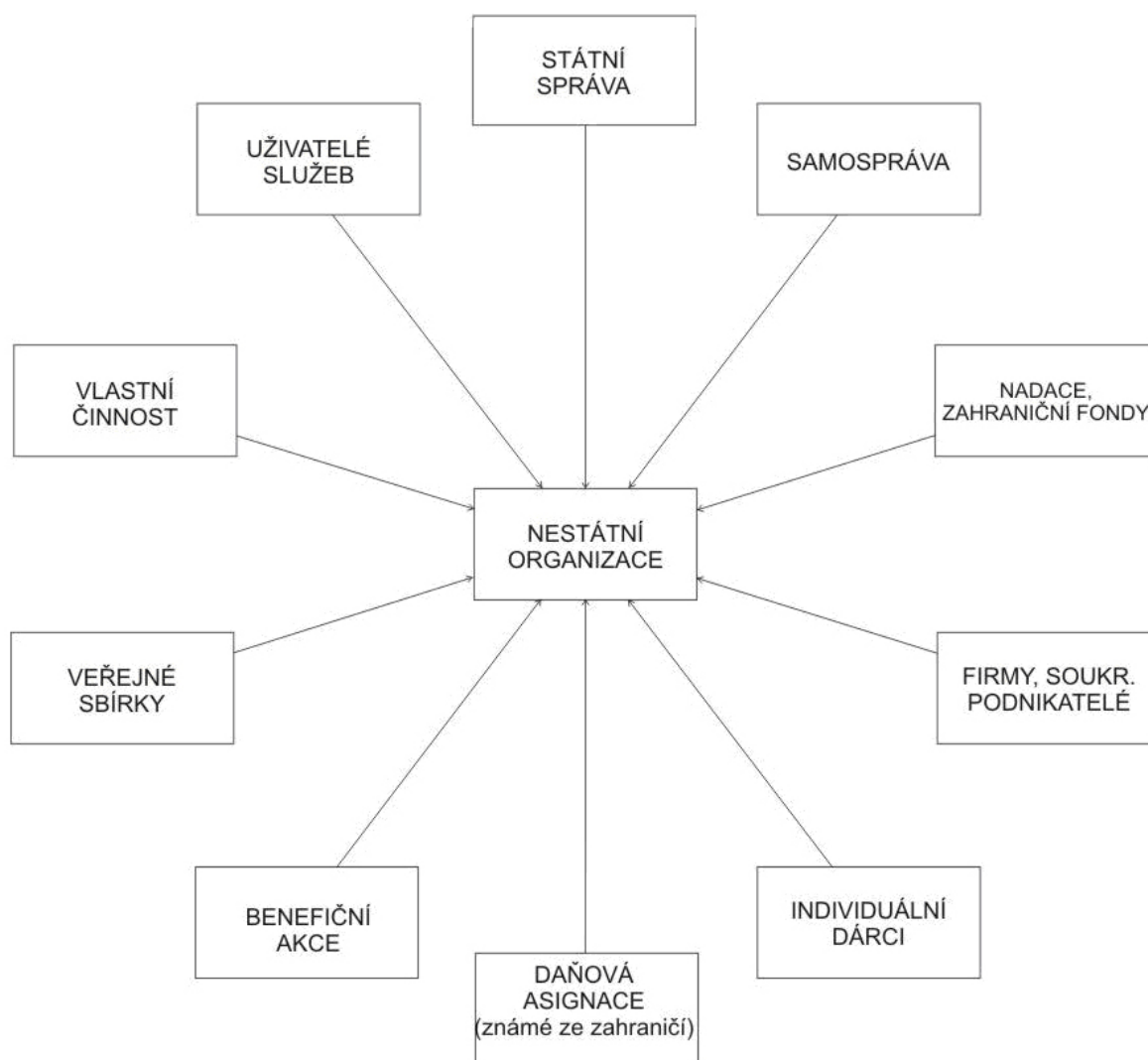
---

<sup>21</sup> Rosenberg, H. (1998), s.1

<sup>22</sup> Flanagan, J. (1995), s.141

<sup>23</sup> Bednářová, Z., Pelech, L. (2003), s.30

**obr. 1 Financování nestátních organizací**



#### **2.1.2.1 Konkrétní možné způsoby získávání finančních prostředků na základních školách**

Sama základní škola skýtá nemalé možnosti získávání finančních prostředků. Uvedu zde jen obecně některé již známé možnosti.

Bez vynaložení zvláštního úsilí může být pravidelným přísunem financí například pronájem prostor k čemuž samotný rozvrh hodin s volnými večery a víkendy přímo vybízí. Škola pak může podle vlastního uvážení

s takto získanými finančními prostředky naložit. Jde např. o pronájem tělocvičen, učeben výpočetní techniky k poskytování školení, kurzů, přednášek či seminářů, jazykových učeben k realizaci jazykových kurzů třetím osobám, odborných učeben či dílen, školní jídelny, apod.

Prostory školy mohou sloužit také k umístění reklamy za úplatu - tzv. sponzoringu, jež např. Rosenberg považuje za nejdůležitější. Tzv. sponzoring ve školách je podle něj všezahrnující slovo, v jedné úrovni zahrnuje lidi, kteří souhlasí s dáváním malých obnosů peněz na individuální konkrétní úkol, jako např. sponzorování plaveckého výcviku, atd., zahrnuje však podle autora také společnosti, které platí velké sumy, aby bylo jejich jméno zviditelněno při určité události, akci, na budově školy, či dresech družstva.<sup>24</sup>

Škola nemusí poskytovat jen prostory, ale může také sama zajišťovat a organizovat jazykové či počítačové kurzy, kurzy keramiky, odborná školení, apod. v závislosti na odbornosti a ochotě pracovníků školy.

Častý bývá výtěžek ze vstupného ze školních večírků, akademií a vystoupení žáků pořádaných pro rodiče k různým příležitostem.

Při různých příležitostech se také prodávají či draží výrobky žáků a rodičů.

Nejobvyklejší formou žádosti o finanční pomoc bývá oslovení rodičů písemnou formou zaslanou rodičům prostřednictvím žáků s žádostí o celoroční příspěvek. Takové žádosti vycházejí na začátku školního roku z každé základní školy.

Stále častěji se objevují žádosti o přidělení dotací z fondů EU. Pro základní školy jsou to například dotace na projekty Socrates, Comenius, projekt EVVO (Podpora environmentálního vzdělávání, výchovy a osvěty ve školách) a další. S žádostí o grant v sociální či pedagogické oblasti se lze obrátit především na Nadaci rozvoje občanské společnosti, Nadaci Open Society Fund Praha, Nadaci Naše dítě, Nadaci Preciosa, apod. V tomto případě je nutné bedlivě sledovat grantový kalendář, upozorňuje Bednářová a Pelech.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Rosenberg, H. (1998), s.110

<sup>25</sup> Bednářová, Z., Pelech, L. (2003), s.27

Na zřizovatele či okolní firmy a potenciální dárce se pak školy obracejí s žádostmi o příspěvní na konkrétní akce pro žáky, vybavení škol, podporu doplňkové činnosti, apod.

S finančními prostředky od individuálních dárců a neadresně vybranými drobnějšími částkami pomoci může škola nakládat dle vlastního uvážení, s prostředky získanými na základě vyhovění žádosti o dotaci či grant musí škola postupovat dle předem daných pravidel a podmínek a vést přesnou evidenci.

Polačková ve své publikaci uvádí celou řadu konkrétních případů aktivit, jejichž cílem je získání finančních prostředků pro neziskovou organizaci. Uvedu v této kapitole pro představu některé z těch, jež jsou vhodné pro základní školy.

Velice vhodným způsobem jsou například nejrozumnější fundraisingové hry, které však musí také splňovat určitá kritéria.

Mezi zásady fundraisingových her patří:

- dobré načasování,
- odhodlaný a nadšený moderátor, jehož osobnost dokáže zaangažovat co největší počet hráčů,
- dostatek dobrovolníků,
- poplatek od každého hráče za každý vstup do hry,
- dostatek cen pro vítěze jednotlivých her
- odvaha improvizovat<sup>26</sup>

Pak už nezbývá než pustit uzdu fantazii co se týče možnosti her, ať už tématických, k různým výročí, podle přání a návrhu žáků, podle zaměření školy, apod. Mohou to být hry zručnosti, hry na čas, soutěže jednotlivců či třídních kolektivů, hry v budově školy i v terénu, apod. Záleží na našich možnostech co se týče organizační náročnosti akce :počtu dobrovolníků, času na přípravu, předpokládanému počtu a věku soutěžících i ostatních zúčastněných, materiálním vybavení, atd. Hry není nutné organizovat samostatně, ale jako součást jiné školní aktivity.

Jako velice vhodná je dle mého názoru možnost pořádání nenáročných her pro dobrovolníky na určitém místě školy k tomuto účelu vyčleněném

---

<sup>26</sup> Polačková, Z. (2005), s.43

v době velkých přestávek, poledních pauz či v době před zahájením vyučování. Tak jako si žáci ve volných chvílích sami nacházejí svou zábavu a vidíme je často ve třídách a na chodbách o přestávkách soutěžit v hodu na cíl nejrůznějšími předměty, důmyslně vytvářet své vlastní stolní hry, kuličky z papíru používat jako míč na stolní fotbal, sestavovat ze židlí ve třídách překážky pro „štafetový běh“ apod., tak je možné využít jejich činnosti k fundraisingové aktivitě a tuto činnost jim zorganizovat. Mohli by pak za poplatek a s možností výhry o přestávce soutěžit např. ve stolním tenise, ve štafetovém běhu, ve skákání „panáka“, v hodu míčkem na cíl, atd. v závislosti na věku a prostorovým i organizačním možnostem školy. Organizaci soutěží, včetně výběru startovního a předávání cen vítězům by mohli pod dohledem pedagogů převzít starší žáci, případně samotní pedagogičtí pracovníci.

Z publikace Polačkové zde uvedu např. hru nazvanou „Ostrovy v kbelíku“, která je pro vyplnění školních přestávek stejně jako přidružená soutěž k jiné školní akci, pořádané např. ke Dni dětí také vhodná. Hra je velmi oblíbená a obvykle se do ní zapojuje mnoho lidí. Jediné, co potřebujete, jsou tři nádoby s vodou. Na dno každé nádoby nakreslete voděodolným fixem nebo barvou kruh o velikosti 1,5 násobku mince a pak kbelík naplňte vodou. Soutěžící mají hodit minci do nádoby tak, aby přistála uprostřed nakresleného kruhu. Přesahuje-li mince po dopadu nakreslený kruh, pokus se považuje za neúspěšný. Hráč hází minci do každého ze tří kbelíků. Pravidlem je, že se hráči nesmí při házení mincí do kbelíku předklánět ani nijak krčit. Hodí-li soutěžící aspoň jednu z mincí správně, všechny tři mince se mu vracejí. V opačném případě propadají ve prospěch soutěže.<sup>27</sup> Autorka uvádí vhodnost pro hráče od 8 let věku, ale je to jistě věc individuální a podle mého názoru se mohou soutěže účastnit i děti mladší. Stejně tak autorčino doporučení nominální hodnoty mince 5 Kč lze brát jen jako doporučení. Naopak jako doporučení navíc bych si dovolila uvést vhodnost jasně uvést před každou soutěží na jakou věc půjdou takto od soutěžících vybrané peníze. Jde vlastně o jakousi sbírku, která by měla být konkretizována a soutěž tohoto typu bych

---

<sup>27</sup> Polačková, Z. (2005), s.58

viděla jen jako lepší formu sbírky s mezistupněm pobavení se a odreagování. Toto hru je možné pořádat v interiéru i exteriéru.

Jako velice vhodné uvádí Polačková i zapojení samotných žáků školy do fundraisingových aktivit. Škola je místo, kde se děti a mládež nejčastěji sdružují, proto představuje i nejefektivnější místo, kde lze tuto cílovou skupinu oslovit. Nesmíte se snížit na úroveň, kdy děti začnete zneužívat k tomu, aby loudily peníze od svých rodičů, a nesmíte je vidět jen jako prostředek k získání finančních zdrojů. Fundraisingové aktivity ve školách a mezi dětmi a mládeží se neorganizují s prioritním cílem získat co největší finanční obnos, ale s cílem vysvětlit význam a smysl vašich aktivit. Práce s dětmi a mládeží je důležitá i z dlouhodobého hlediska, protože vám umožňuje vychovávat si budoucí potenciální dárce. Děti a mládež obvykle mohou spíše nabídnout své dovednosti a čas než peníze. Jejich velkou devizou však je jejich schopnost ovlivnit své rodiče a okolí.<sup>28</sup>

Vhodnou alternativou pro zapojení žáků je také divadelní představení, kde všichni práci zastanou dobrovolníci a žáci na kterých je také prodej vstupného.<sup>29</sup>

Ze zahraniční literatury je zajímavý návrh uveden v americké publikaci Administration, Publicity and Fundraising for Youth Groups, podle kterého by žáci v roli fundraiserů mohli při různých příležitostech např. grilovat hamburgery, apod. a připravené jídlo, nápoje a dezerty a další položky, které by měly být všechny uvedeny na jídelním lístku by v roli číšníků nabízely při konání akce např. i řidičům na parkovišti. Jistě odvážný návrh by se dal do našich podmínek přijatelně přetransformovat do podoby, kdy by kulinářské výtvary vlastní či svých spolužáků žáci v roli číšníků prodávali jen na místě konání určité akce. Obdobou je ve stejné publikaci zmiňované vaření maxiporce jídla a jednotlivé porce pak rozprodávány zúčastněným či tzv. „alternativní vaření“ na které naopak platí rodiče žáků dobrovolné vstupné do krabičky u vstupních dveří (nikoliv za vstupenku)

---

<sup>28</sup> Polačková, Z. (2005), s.38

<sup>29</sup> Flanagan, J. (1995), s.208

a účastní se pak vaření spolu se svými dětmi. Mohou ale kdykoliv odejít, dodává autor návrhu.<sup>30</sup>

## 2.2 Zásady fundraisingu

Hlavní zásadou každé činnosti je bezesporu uvědomění si, čeho chceme vlastně dosáhnout a proč. Nejinak tomu bude u fundraisingu.

V první řadě je tedy nutné vždy před požádáním o finanční, či jakoukoliv jinou pomoc sestavit si jasnou koncepci toho, co chci a co mohu na oplátku nabídnout.

Polačková klade důraz na personální zabezpečení, na uvědomění si faktu, chceme-li a máme-li možnost svěřit např. organizování akce spojené se získáním finančních prostředků profesionálovi, dobrovolníkovi či si vše zorganizovat takzvaně svépomocí a uvádí klady i zápory všech možností. Ze záporů, které vidí, můžeme uvést například nutnost kontroly osoby, které jsme práci zadali, dále nutnost dané osobě vysvětlit náš záměr, možná finanční náročnost u zaměstnání profesionála, časová náročnost budeme-li se věnovat činnosti sami, apod. Naopak kladem v tomto případě bude, že si vše zorganizujeme podle našich představ a kladem práce profesionála či dobrovolníka možnost vnesení nového pohledu na danou věc.<sup>31</sup>

Tak jako každá činnost má i fundraising své metody, jak úspěchu dosáhnout.

Důležité je si uvědomit, že chceme-li nějakou pomoc, musíme o ni požádat. Norton se ve své publikaci zmiňuje, že jistá velká nezisková organizace provedla průzkum, ve kterém se dotazovala lidí, z jakého důvodu nepřispívají neziskovým organizacím a dostalo se jim jednoduché odpovědi: hlavním důvodem bylo, že je nikdy nikdo nepožádal.

Obecně platí, že čím účinnější je přístup, tím účinněji zapůsobíte. Norton sestavil pořadí efektivnosti osobního přístupu následovně:

- osobní žádost na schůzce mezi čtyřma očima jako nejúčinnější
- telefonát žádající o podporu v účinnosti na druhém místě

---

<sup>30</sup> Administration, Publicity and Fundraising for Youth Groups (1997), s.101 - 102

<sup>31</sup> Polačková, Z. (2005), s.15

- osobní dopis konkrétní osobě na dalším a
- neadresná žádost oslovující velkou skupinu lidí, kterou považuje za neméně účinnou.<sup>32</sup>

Další zásadou je uvědomění si faktu, že lidé nedávají organizacím jako takovým, nepřispívají na abstraktní koncepce, ale z vlastní praxe vím, že mají-li na cokoliv přispět, chtějí ve většině případů vědět, jak budou tyto finance použity.

V neposlední řadě je dobré si uvědomit, že lidé přispějí mnohem raději na něco již známého a osvědčeného. Je tedy dobré si budovat dobré jméno a pověst, spolupracovat s médii. Lidé ochotně přispějí na organizace a témata o kterých již slyšeli, proto důvěryhodnost organizace a její dobré vztahy s veřejností jsou nesmírně důležité. Norton v této souvislosti dále uvádí jako důležité novinové reportáže o vaší práci, propagaci úspěchů v letácích, které rozesíláte dárcům, potvrzení kvality vaší práce odborníky a známými osobnostmi, to vše může napomoci, aby lidé pochopili význam vaší činnosti a přesvědčit je, že odvádíte hodnotnou a úspěšnou práci. Podpořit vás je pak pro dárce mnohem snazší, dodává Norton.<sup>33</sup> Dobrý fundraising je nerozlučně spjat s dobrou publicitou.<sup>34</sup>

Jedním z problémů bývá, že dárce netuší, kolik se od nich očekává. Nechtějí dát velkou sumu, na druhou stranu však nechtějí dát ani málo, aby to nevypadalo, že jsou lakomí.

Nesmírně důležitým bodem bývá poděkování. Poděkovat znamená uznat a ocenit dárcovu velkorysost a také jde o prozíravé prosazování vlastního zájmu, neboť dárce bude k organizaci vstřícnější a ochotněji zváží, zda by ji v budoucnu opět neobdaroval. Mnozí dárce si stěžují, kolik podpořených organizací se ani neobtěžuje poděkovat. Naopak organizacím, které k poděkování využijí každé vhodné záminky, a to nejen v okamžiku přispění, se tato investice bohatě vrátí.

Další zásada by se dala nazvat zásadou dlouhodobého zapojení. Jde o to, že by vaším cílem mělo být získávat příznivce, kteří budou dávat hodně

---

<sup>32</sup> Norton, M. (2003), s.2/1

<sup>33</sup> Norton, M. (2003), s.2/2

<sup>34</sup> Flanagan, J. (1995), s.257

a pravidelně. Norton uvádí, že nejlepší cesta, jak toho dosáhnout, je zapojení dárců do činnosti organizace, aby se cítili osobně zodpovědní za její úspěch.<sup>35</sup>

Odpovědný přístup a s ním spojené podávání informací by mělo být také nedílnou součástí fundraisingu, jelikož si tak zajistíme větší důvěru. Přestože nejsme k podávání informací zavázáni podmínkami grantu, stojí zato informovat dárce v každém případě, protože jim tím ukážeme, že byly jejich peníze použity skutečně efektivně. Nejde jen o slušnost, ale mělo by být součástí každého kvalitního fundraisingu ukázat, že byly finance vynaloženy za účelem, na který byly získány, efektivně a že měly nějaký dopad.<sup>36</sup>

Briscoe věnuje celou svou publikaci etice fundraisingu, jejíž dodržování bezesporu k zásadám fundraisingu také patří a může mnohé usnadnit. Pěstování základního zvyku altruismu – nejen dožadování se konkrétního daru – je samozřejmě důležitou součástí práce fundraiserů, říká. Není to snadné, ale je to určitě práce etiky. A doplňuje, že svět bez charity a bez altruismu by, lidsky řečeno, byl sebezničující.<sup>37</sup>

Flanagan zmiňuje nerozlučnou spjatost dobrého fundraisingu s dobrou publicitou a uvádí, že pro dobrý fundraising je potřebná týmová spolupráce, když říká: „Člověk pověřený publicitou vám získá publicitu, člověk pověřený fundraisingem vám získá peníze, člověk pověřený získáním nových členů vám získá nové členy. Týmová práce vám to získá všechno!“ „Publicita vám pomůže získat nové dárce a dobrovolníky, ale nezíská peníze. Ty přinesou lidé“, dodává autor.<sup>38</sup>

Uvedla bych zde také příklady, kdy dar či pomoc nepřijímat. Neboť i odmítnutí darů či pomoci, které jsou v rozporu se zákonem či dobrými mravy, či snižují nezávislost a nestrannost organizace jistě patří mezi základní pravidla fundraisingu.

---

<sup>35</sup> Norton, M. (2003), s. 2/1 - 2/2

<sup>36</sup> Norton, M. (2003), s.2/3

<sup>37</sup> Briscoe, M. G. (1994), s.6

<sup>38</sup> Flanagan, J. (1995), s.257

## 2.3 Strategie plánování

Strategický plán je možné vnímat jako dokument, který přináší odpovědi na tři klíčové otázky. První odpověď říká, kde se organizace nachází. Druhá se zaměřuje na popis stavu, ve kterém by se nacházet měla. Třetí specifikuje způsob přechodu mezi těmito mezními stavy.

Slovo strategie je odvozeno od řeckého označení vojenského umění, *stratégia*. Hovoří se také o umění vojevůdcovském. Strategii je možné také definovat jako „umění“ naplánovat a řídit velké vojenské přesuny a válečné operace.

Bergerová dále ve své publikaci rozlišuje čtyři podnikatelské strategie:

- 1) být „nejprvnější a nejmaximálnější“,
- 2) „udeřit na ně tam, kde nejsou“,
- 3) nalézt a obsadit specializované „ekologické niky“,
- 4) změnit ekonomické charakteristiky produktu, trhu nebo oboru.

K převzetí strategického plánování občanským sektorem došlo, alespoň ve Spojených státech a v zemích západní Evropy, především v 80. letech minulého století. Z té doby pocházejí publikace, které v názvu kombinují spojení „strategické plánování“ se spojením „nezisková organizace“.

V ČR byly první publikace, v nichž se autoři zabývali tématem strategického plánování v neziskovém sektoru, vydány v druhé polovině 90. let dvacátého století.

Strategickému plánování lze rozumět také jako „procesu, který určuje 1/ čeho organizace hodlá dosáhnout a 2/ jakým způsobem budou organizace a její zdroje vedeny k dosažení cílů.“<sup>39</sup>

Pro získání finančních prostředků na činnost je nutné u většiny zdrojů (nadace, zahraniční programy, státní správa a samospráva, někteří firemní dárci) požádat o grant či dotaci a popsat své záměry a cíle v projektu, který

---

<sup>39</sup> Bergerová, M. (2003), s.7-9

je předkládán hodnotící komisi, uvádí Pešoutová a následně uvádí, jaké kroky pomáhají k úspěšnému plánování:

- pečlivě prostudovat projektovou dokumentaci a podmínky, za kterých je možné grant získat
- definovat hlavní problém, který bude organizace řešit a jeho vliv na problémy další.
- stanovit hlavní cíle projektu s jejich odůvodněním
- stanovit cílovou skupinu, na kterou bude projekt organizace zaměřen.
- specifikovat umístění projektu (obec, region,...)
- stanovit hlavní partnery s popisem spolupráce v rámci projektu.
- v popisu projektu stanovit:
  - o metodiku (způsoby dosažení cíle projektu)
  - o plán akcí a trvání projektu
  - o odhadovaný dopad na cílové skupiny
  - o výstupy projektu
  - o očekávané výsledky projektu
  - o jak budou výsledky projektu šířeny
  - o jak budou výsledky projektu udržovány po jeho skončení
  - o sestavit rozpočet projektu
  - o specifikovat předpokládané zdroje financování
  - o na závěr zkontrolovat, splňuje-li žádost všechny podmínky a kritéria stanovená donorem.<sup>40</sup>

## **2.4 Zakotvení fundraisingu v právních normách**

Při zdokonalování fundraisingových dovedností se akcentují rétorické, psychologické a další odborné disciplíny a dovednosti. Někdy se však podceňuje právní stránka přesto, že vlastně jde o jednání, jehož cílem

---

<sup>40</sup> Pešoutová, M a kol. (2004), s.51-52

je uzavření smlouvy. Nejčastěji jde o uzavření smluv darovacích, grantových, sponzorských nebo o výpůjčce, uvádí ve své publikaci Ledvinová.<sup>41</sup>

Při uzavírání smluv, stejně jako při všech právních úkonech musí být splněna řada podmínek. Nejinak tomu bude v oblasti fundraisingu. V každém směru jde především o projev vůle, jehož přesnou podobou se zabývá občanský zákoník v § 35.<sup>42</sup>

Podle § 7 občanského zákoníku<sup>43</sup> smí činit právní úkony fyzická osoba, jejíž způsobilost vlastními právními úkony nabývat práv a brát na sebe povinnosti vzniká zletilostí. Zletilost se nabývá dosažením osmnácti let, dříve jen uzavřením manželství. Občanský zákon připouští, že nezletilí mají způsobilost jen k takovým právním úkonům, které jsou svou povahou přiměřené rozumové a volní vyspělosti jejich věku.

Podle § 18 občanského zákoníku<sup>44</sup> mohou mít způsobilost k právním úkonům také právnické osoby, mezi něž se řadí např. sdružení fyzických nebo právnických osob (kam patří např. občanská sdružení, obchodní společnosti a družstva, zájmová sdružení, apod.), účelová sdružení majetku (zde patří především pro fundraising důležité nadace), jednotky územní samosprávy (jde především o obce zřízené podle zákona o obcích) a jiné subjekty, které stanoví zákon a které nelze přiřadit k právnickým osobám výše jmenovaným (např. banky a spořitelny, státní podniky a rozpočtové nebo příspěvkové organizace).

Právní úkon musí zahrnovat podle občanského zákoníku celou řadu náležitostí mezi něž patří zejména: svoboda úkonu (neplatný je úkon, kdy strany jednaly nesvobodně, např. pod nátlakem či v tísní), vážnost úkonu (úkon musí být myšlen vážně a ne v žertu), určitost úkonu (kdy musí být zcela zřejmé, co smluvní strany chtějí a jak toho chtějí dosáhnout), srozumitelnost úkonu, jehož zásadu definuje v ustanovení § 266 obchodní zákoník,<sup>45</sup> dále forma úkonu, kterou řeší v § 40 občanský zákoník,<sup>46</sup> apod.

---

<sup>41</sup> Ledvinová, J. (1996), s.7

<sup>42</sup> Úplné znění zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník

<sup>43</sup> Úplné znění zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník

<sup>44</sup> Úplné znění zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník

<sup>45</sup> Úplné znění zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

<sup>46</sup> Úplné znění zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník

Zákonů, které souvisejí s fundraisingem, je celá řada. Mohli bychom začít zákony, které upravují vznik, zánik a existenci neziskových organizací, dostali bychom se k zákonům o hospodaření s majetkem atd. Zde si uvedeme jen základní zákony, jejichž obsah budeme v souvislosti s fundraisingem jistě využívat:

- Zákon č. 117/2001 Sb., o veřejných sbírkách
- Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů
- Zákon č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků
- Zákon č. 106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím
- Zákon č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů
- Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání

Kompletní znění všech zákonů v jejich aktuálních podobách najdeme na státem autorizovaných stránkách: <http://www.mvcr.cz/sbirka>.

Neoficiální úplná znění aktualizovaných zákonů najdeme mimo jiné také např. zdarma na nestátních stránkách: <http://www.epravo.cz> či <http://www.zakony.ihned.cz>.

### 3 Osoba fundraisera

Fundraiserem označujeme zjednodušeně řečeno člověka, věnujícího se fundraisingu. Jde však o osobu, která by měla dle mého názoru disponovat mnohými kvalitami, které vykonávání této činnosti vyžaduje. Jisté však je, že aby člověk dokázal přesvědčit druhé o nutnosti přispět na činnost některé organizace, zaručeně platí v první řadě věta, kterou ve své publikaci zmiňuje Ledvinová: „Přesvědčit druhé může jen ten, kdo je sám přesvědčený.“<sup>47</sup>

Podle velikosti a možností organizací mohou činnost fundraisera vykonávat

- vedoucí pracovníci organizací (ředitelé, apod.)
- řadoví zaměstnanci organizací v rámci své profese
- k těmto účelům speciálně vyškolení zaměstnanci
- dobrovolníci, vykonávající činnost bez nároku na honorář
- externě najímaní fundraiseři

Za základní schopnost fundraisera osobně považuji zdravé sebevědomí, znát své silné i slabé stránky, dále schopnost odhadnout situaci, schopnost plánovat, analyzovat, organizovat.

Základní, co musí fundraiser ke své práci mít je, jak již bylo řečeno výše uvedeným citátem, zápal pro věc. Jen fundraiser, který věří v téma, kterým se daná nezisková organizace zabývá a v důležitost věci, která dle jeho názoru naléhavě vyžaduje pozornost, dokáže, aniž by byl odborníkem, svým nadšením a zaujetím povzbudit i ostatní a ti pak dají svůj zápal pro věc najevo prostřednictvím daru. „Musíte prostě z celého srdce věřit v to, čím se zabýváte, a učinit své téma přitažlivým pro ostatní. Pokud se vám to podaří, půjde vám fundraising o poznání snáz.“<sup>48</sup>

Podle Flanagana hlavní, co potřebuje fundraiser, je kuráž. Doplnuje ovšem, že fundraiserovi může velmi pomoci v jeho práci propagační materiál jako brožury, videonahrávky, výstřižky z novin, fotografie, apod.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Ledvinová, J. (1996), s.10

<sup>48</sup> Norton, M. (2003), s.2/4

<sup>49</sup> Flanagan, J. (1995), s.260

K hlavním dovednostem fundraisera s naprostou samozřejmostí patří schopnost o finanční či jakoukoliv jinou pomoc požádat. Zde platí několik možností:

- požádat o konkrétní částku na určitý výdaj
- nabídnout nákupní seznam různých položek za různé ceny
- uvést příklady darů, které již organizace obdržela, aby si lidé snadno udělali představu, kolik dát
- rozdělit celkovou částku, kterou je potřeba získat, na skupiny darů v různé výši, jejichž sečtením je možné dojít k dosažení stanoveného cíle.<sup>50</sup>
- je možné sestavit seznamy nejrůznějšího typu, např.:
  - o plánovaných akcí a dát tak možnost dárci vybrat si konkrétní akci na kterou by rád přispěl nebo při které by byl rád nápomocen
  - o seznam potřebné pomoci ke konkrétní akci a to nejen finanční, ale i realizační (např. zajištění dopravy, techniky, obsluhy, apod.), atd.

Fundraiser musí být vybaven schopností přesvědčit ostatní. Dnes se požadavky na pomoc a přispění, ať už neziskovým organizacím obecně či konkrétnímu projektu hrnou z novin, časopisů, televizních obrazovek a dalších míst a je úkolem fundraisera, aby přesvědčil okolí, že právě podpora té konkrétní organizace či akce je tou nejsmysluplnější investicí. Norton uvádí, že věc musí stát zato a být přesvědčivě prezentována, což bez dobrých komunikačních a obchodnických dovedností nejde. A přidává, že je především třeba umět působivě argumentovat, psát dopisy, které podnítí zájem, hovořit o daném tématu zajímavě a s lehkostí jak na veřejnosti, tak i v soukromí, mít schopnost vzbuzovat zaujetí a nadšení a sdílet s ostatními své naděje a vize.<sup>51</sup>

Oslovit dárce odpovídajícím způsobem patří k základním úkolům fundraisera. Především musí odhadnout, jaký způsob oslovení bude v konkrétní situaci nejvhodnější, zda osobní návštěva potenciálního dárce, telefonát, či písemná forma žádosti. Hrubešová ve svém příspěvku uvádí,

---

<sup>50</sup> Norton, M. (2003), s.2/2

<sup>51</sup> Norton, M. (2003), s.2/4 -2/5

že způsob, jímž bude organizátor žádat o finanční příspěvky, je závislý nejen na myšlence projektu, ale i na počtu potenciálních dárců a dodává, že osvědčenou cestou jsou letáky a adresné dopisy, které v sobě soustřeďují výhodu hromadné korespondence a zároveň umožňují autorovi dopisu navodit intimitu dialogu s dárce. Podle ní je letáková, zcela neadresná cesta, použitelná v případě, když se kampaň spouští nebo když chceme oslovit někoho, kdo projekt nikdy neviděl. Za osobnější formu žádosti o dar považuje dopis, který může mít podle něj dvě základní verze, kterými jsou: buď dopis ryze osobní, tj. každý je originálem, nebo je formální a nese pouze několik atributů navozujících dojem větší důvěrnosti, např. podpis vlastní rukou, či oslovení. Výhodou formálních dopisů je jejich univerzálnost, levnost a rychlost výroby. I formální dopis však musí splňovat k tomu, aby vyvolal pocit výjimečnosti, ba důvěrnosti několik znaků, kterými jsou např. správné oslovení, délku dopisu odpovídající žádosti, která by neměla v žádném případě přesahovat jednu tiskovou stranu, adresát by měl mít z dopisu dojem, že je požádán o malou laskavost, a tím, že ji splní, se v něm probudí pocit vlastní důležitosti, musí mít pocit, že přispěním na nějakou, podle něho prospěšnou věc, pomohl i sám sobě, např. na akce ekologického zaměření soustřeďující se na zlepšení životního prostředí v místě, kde žije dárce a jeho rodina, dále akce pro školy, kam chodí děti dárce, apod. Podle Koláře je výjimečným a velmi účinným oslovením právě soukromý, ryze důvěrný, osobní dopis, který je skutečným originálem.<sup>52</sup> Oslovení potenciální dárce by měli v takovém případě ovšem tvořit lidé, s nimiž fundraiser poutá osobní blízký vztah, jsou s nimi vnitřně spjati, jsou to například přátelé, bývalí spolužáci či bývalí spolupracovníci, kamarádi z dětství či sportovních klubů, děti přátel a blízkých známých, apod.

Osobně bych se přikláněla, co se podle mého názoru nejúčinnější metody týče, na prvním místě k osobnímu setkání a osobní žádosti. V tomto případě je ale nutné, aby byl fundraiser na setkání předem dobře připraven, o navštíveném potenciálním dárce si zjistil co nejvíce informací souvisejících s fundraiserem propagovanou akcí, na kterou chce žádat o dar a podle nich se na setkání připravil. Např. žádá-li fundraiser o přispění na vybudování

---

<sup>52</sup> Hruběšová, K. (1998), s.26

nového školního hřiště, měl by fundraiser minimálně vědět, zda má oslovený potenciální dárcce v dané lokalitě školou povinné děti a jaký je jeho vztah ke sportu. Při osobním setkání musí fundraiser také počítat s množstvím otázek na které musí být připraven pohotově a věcně odpovědět. Potenciálního dárcce bude jistě např. zajímat, proč jste oslovil právě jeho a co si od toho slibujete, proč právě nyní, bude chtít znát podrobnosti o akci či projektu na kterou žádáte přispět, o zárukách skutečného použití jeho daru, o významu jeho přispění, až po možnou otázku, co z toho bude mít jako dárcce on. Na poslední otázku je možné odpovědět, že kromě dobrého pocitu, případně využití dané věci či možné účasti jeho i jeho rodiny, také veřejným poděkováním, zveřejněním reklamy na dané akci či v tisku, apod. Nevýhodou osobního setkání je především značná časová náročnost a také možnost odmítnutí předem a to jak v případě, že si chce fundraiser schůzku předem domluvit, tak i v případě schůzky neohlášené, kdy může přijít žadatel o dar zcela nevhod. Osobní setkání také klade vyšší nároky na pohotovost fundraisera a verbální komunikaci.

Na další místa bych umístila písemné žádosti a to v následujícím pořadí: osobní dopis, dále dopis formální a nakonec leták.

Např. telefonát považuji za možný jen ve zcela omezených situacích a nepovažuji jej za účinný, neboť volající může zavolat v nevhodnou dobu, chybí pohled z očí do očí, sdělené není zaznamenáno a potenciální dárcce přes svou práci na sdělené informace i samotný telefonát může za chvíli zapomenou a pak je velice těžké se znovu připomínat a na ztracenou komunikaci navazovat.

Sebedůvěra a schopnost unést odmítnutí jsou další z požadovaných kvalit dobrého fundraisera. Norton říká, že udržet si sebedůvěru tváří v tvář odmítnutí je jedním z největších problémů a že vzhledem k tomu, že více lidí řekne „ne“ než „ano“, neboť tak to zkrátka ve fundraisingu chodí, snadno může fundraisera přepadnout malomyslnost. V řadě případů fundraiser neuspěje kvůli obrovské konkurenci, která ve fundraisingu vládne, anebo má prostě je smůlu.<sup>53</sup> Důležité je se z těchto odmítavých postojů poučit a nenabýt dojmu, že nechce nikdo pomoci nebo že nejsme dobrým fundraiserem.

---

<sup>53</sup> Norton, M. (2003), s.2/5

Je důležité přistupovat k novým potenciálním dárcům znovu a znovu se stejným nadšením a přesvědčením a nedat na sobě znát, že již předem počítáme spíš se zamítavým vyjádřením.

A zde narážíme na další požadovanou kvalitu dobrého fundraisera, kterou je vytrvalost. Ta k činnosti fundraisera zaručeně patří a mnoho fundraiserů se dnes velice rychle po pár odmítnutích vzdává a hledá snazší cestu k získání úspěchu v jiných oborech. Je důležité, aby prosté „ne“ nevnímali pouze jako odmítnutí, ale jako výzvu dokázat sobě i jiným, že měli pravdu, že šlo o dobrou věc a přesvědčit o tom potenciální dárce. Norton říká, že pokud se fundraiser hned vzdá, nemá vůbec šanci obstát a že je nutné přesvědčit lidi, aby změnilí názor, nebo je požádat o podporu na něco trochu jiného a zdůraznit jim, že jste se na ně obrátili hlavně proto, že potřebujete podporu, ale také proto, že jste věřili v úspěch. „Nevzdávejte se u první překážky!“, dodává.<sup>54</sup> Fundraiser nesmí lhát. Situace, kdy fundraiser potřebuje potenciální dárce přesvědčit, aby pomohli, vede k nutkání neříkat jim pravdu, zveličovat a zkreslovat situaci, např. zveličovat fundraiserovu práci, důležitost pomoci či naopak chudobu organizace, dopad odmítnutí, apod. Je potřeba, aby fundraiser sděloval informace potenciálním dárcům pravdivě, ale citlivě a s rozvahou k čemuž jsou nutné další potřebné vlastnosti.

Další požadovaná kvalita by se dala zahrnout pod celou škálu dovedností, kterým říkáme sociální a které v sobě zahrnují např. empatii, takt, citlivý přístup, vstřícnost, srdečnost, cit, apod. Norton ve své publikaci říká: „Žádat o finanční nebo jinou podporu pro lidi v tísní neznamena, že byste sami měli vypadat nešťastně. Vaše vzezření, úsměv, odvaha a hozená rukavice by měly v srdci dárce rozdmýchat ohýnek. Vaše víra v budoucnost lidí, kterým pomáháte, by měla dárce přesvědčit. Je užitečné mít na paměti, že dárce je člověk, který žije ve stejném světě jako vy a s chutí se zhostí svého dílu na zlepšení života kolem sebe.“

Organizační dovednosti jsou naprostou součástí fundraisingu a umět si zorganizovat a zkoordinovat činnosti a agendu je proto zcela zásadní. Fundraiseři si musí vést přesné záznamy nejen o přijatých darech a dárcích, ale také o odeslané a přijaté korespondenci, stejně jako o pouhých pokusech

---

<sup>54</sup> Norton, M. (2003), s.2/5

o získání pomoci a odmítnutích. Podrobnější informace o průbězích jednání, potenciálních i skutečných dárcích a vyhodnoceních průběhu a důsledcích akcí, či projektů jsou jen ku prospěchu. Také pomáhá dobrá paměť na tváře, dodává Norton.<sup>55</sup> K databázi je nezbytné také softwarové a hardwarové vybavení, doplňuje výčet nezbytností Hruběšová.<sup>56</sup>

K dalšímu potřebnému „vybavení“ fundraisera patří kreativita, nápady, tvůrčí myšlení, odvaha pouštět se do nových věcí. Tímto bývají často vybaveni noví fundraiseri, kteří pak svým nadšením dokáží nadchnout a získat také veřejnost a potenciální dárce.

Jsem přesvědčena, že fundraiser by měl být vybaven schopností nejen navazovat kontakty, ale také dobré vztahy udržovat. Norton uvádí, že to však nezbytnou podmínkou není a že je důležitější, má-li fundraiser dost sebedůvěry, aby dokázal kohokoliv požádat o to, co potřebuje.

Pohotovost je považována také za jednu z požadovaných kvalit dobrého fundraisera a dodává, že je potřeba se chopit každé příležitosti, která se nabídne.<sup>57</sup> K tomu je potřebné být neustále v kontaktu s okolím a vědět, kde se jaká příležitost nabízí k čemuž nám dobré vztahy s okolím a informovanost budou velmi nápomocny. Je třeba evidovat významná jubilea či příležitosti v závislosti na náplni práce a zaměřenosti jednotlivých firem, coby potenciálních dárců či smýšlení potenciálních dárců -jednotlivců.

A jaká je zjednodušená rada všem fundraiserům podle Hruběšové?: „Dívejte se pohledem dárce.“<sup>58</sup> Myslím si, že zamyšlením se a řízením tohoto jednoduchého citátu dává každému fundraiserovi odpověď na mnohé otázky a práci jim tím v mnohém usnadňuje.

### **3.1 Osoba fundraisera na základní škole**

Jako je základní škola specifická svou náplní činností a přesným rozvrhem hodin pro žáky i vyučující, je dle mého názoru specifická i co

---

<sup>55</sup> Norton, M. (2003), s.2/6

<sup>56</sup> Hruběšová, K. (1998), s.26

<sup>57</sup> Norton, M. (2003), s.2/6 – 2/6

<sup>58</sup> Hruběšová, K. (1998), s.26

se týče získávání finančních prostředků pro svou činnost, neboť také školám nestačí přidělené finance z rozpočtu zřizovatele a je tedy nutné hledat zdroje někde jinde. Otázkou zde ovšem často zůstává, kdo se má při velké vytíženosti takového úkolu ve škole zhostit.

Dle mého názoru je ve školách, opomineme-li možnost samostatného či najatého fundraisera, k takovému úkolu předurčen ředitel či ředitelka školy a jeho/její zástupci už jen tím, že i při plném úvazku mají mnohem menší tzv. přímou vyučovací povinnost a zbývající pracovní náplň má tvořit právě organizační a managerská činnost. Otázkou zde přesto zůstává, mají-li dnešní ředitelé základních škol a jejich zástupci v daném oboru potřebné informace, potřebnou literaturu a jsou-li dostatečně pro výkon činnosti fundraisera vyškoleni.

Jak se říká: „Iniciativě se meze nekladou“ a proto jistě každý ředitel či ředitelka základní školy uvítá, když se takového úkolu s nadšením zhostí dobrovolně některý z vyučujících i při plném úvazku. Zde se ale naopak nabízí otázka, není-li činnost fundraisera na úkor kvality výuky, neboť obojí, aby bylo efektivní, vyžaduje značné úsilí, pracovní nasazení a spoustu času.

Jako vhodnější by zde jistě bylo touto činností pověřit vhodného vyučujícího, který pracuje co se týče přímé vyučovací povinnosti tzv. na zkrácený úvazek a doplňuje si úvazek jinou prací pro školu.

V některých případech by se školám možná vyplatil i pro určité akce či projekty externě najímaný fundraiser, který by provizi získával podle dohody např. předem dohodnutá procenta z darů, apod.

Zvláště na základní škole dokáže často dobrá věc strhnout rodiče natolik, že škole a potažmo svým dětem, které danou školu navštěvují ochotně a rádi věnují svou pomoc, znalosti i čas a stávají se z nich výborní dobrovolní fundraiseři bez nároku na jakýkoliv honorář, kterým k uspokojení stačí plně spokojenost a radost dětí a pocit sounáležitosti.

Za fundraisery by se na základních školách daly jistě označit i děti, které doma a ve svém okolí s nadšením a odhodláním shánějí pomoc, kde se dá, jsou-li správně instruovány a motivovány, samy se zapojují do organizační a realizační činnosti akcí, vyrábějí potřebné rekvizity, tvoří pořadatelský tým, samy přicházejí s novými nápady a náměty.

Za výhodu fundraiserů shánějících finanční či jinou pomoc pro základní školu považují fakt, že jim v jejich činnosti nemalou měrou pomáhá již samotná skutečnost, že každý rodič chce pro své dítě to nejlepší, uvědomuje si, kolik času jeho dítě ve škole tráví a jak je škola v jeho vývoji důležitá a má sám zájem na tom, aby bylo prostředí právě té jeho školy co nejlepší, poskytovalo co nejpestřejší aktivity, nabízelo možnosti využití nejlepší techniky,.... prostě aby to byla ta nejlepší škola v okolí. A je pro to ochoten často přispět jak nemalou částkou finanční, tak nabízenou pomocí podle profese a možností rodiče (např. odvoz žáků na akce školy, poskytnutí ubytování či stravování, zapůjčení vybavení a techniky na určité typy akcí, výhry do tomboly, atd.), či pomocí při organizování akcí školy.

## 4 Osoba donora

Protikladem fundraisera je donor, do češtiny přeloženo dárce. Také osoba donora se vyznačuje několika společnými rysy.

Za rozhodnutím poskytnout organizaci finanční či jinou pomoc se skrývají vždy vnitřní pohnutky donora, kterým by měl fundraiser porozumět. Norton zdůrazňuje, že akt dárcovství v sobě skrývá prvky důvěry, naděje a dobročinnosti. Důvěry, že fundraiser skutečně zastupuje dané téma a že se dokáže stát pro dárcovy peníze efektivním prostředníkem. Naděje, že dar, třebaže malý, bude mít nějaký dopad. Dobročinnosti, coby altruistického počinu – daru, který si neklade nárok na cokoliv hmotného na oplátku. Dále mohou donora vést k darování osobní pohnutky.

Jedno však mají společné. Lidí podporující neziskové organizace, aniž očekávají něco na oplátku, přesto za své peníze něco chtějí, i když nejde o nic hmotného, uvádí Norton: „Chtějí například pocit, že udělali něco smysluplného a že jejich čin měl možná význam pro život někoho jiného. Dále uznání jejich velkorysosti od ostatních a od veřejnosti – i když jsou i tací, kteří dávají přednost anonymním darům.“<sup>59</sup>

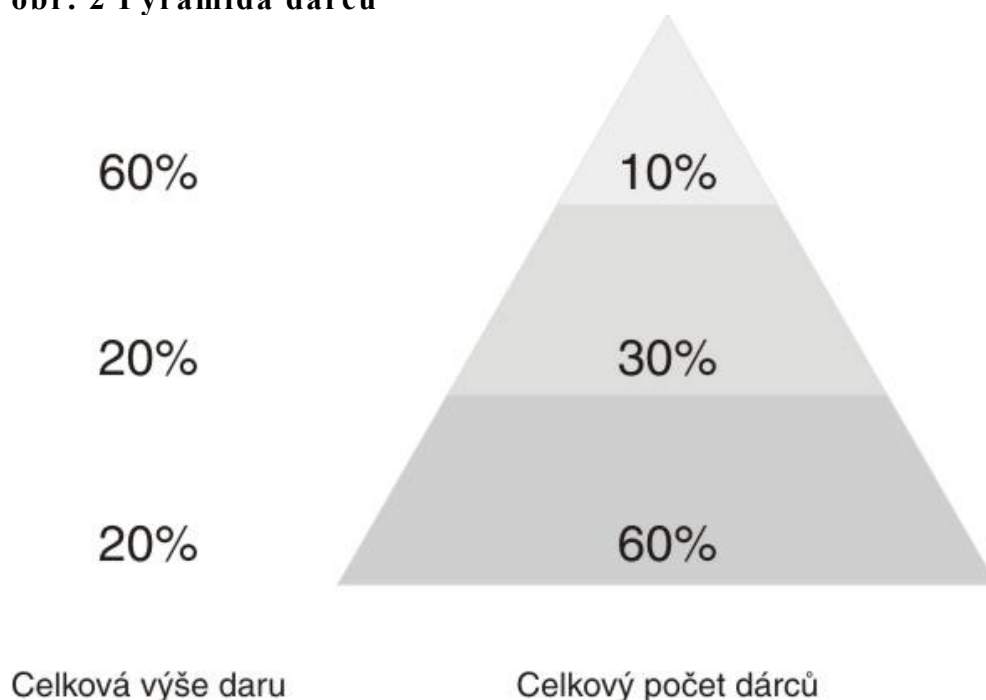
Dárce je možno rozdělit do několika kategorií, např. podle výše jejich příspěvku a četnosti oslovení, respektive četnosti darů. Hruběšová sestavila ze získaných informací následující pyramidu dárců (obr. 2).<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup> Norton, M. (2003), s. 2/1

<sup>60</sup> Hruběšová, K. (1998), s.26

**obr. 2 Pyramida dárců**



Podle Hrubéšové tvoří základ ti, kteří byli požádáni o příspěvek poprvé. Je jich 60% a na celkové částce daru se podílejí 20 procenty. Druhá kategorie, asi třetina, se už s žadatelem někdy setkala a přispěla na dar pětinou částky. Elitu tvoří pouhá desetina lidí, kteří se ovšem tak ztotožnili s projektem, že byli ochotni uhradit 60 procent z celkové částky.<sup>61</sup>

Se zajímavým přístupem se můžeme setkat v díle Švrčinové, jež ve své práci o fundraisingu uvádí 7 filantropických stylů, které na základě empirických výzkumů vytvořili autoři Prince, File a Gillespi a kterými blíže specifikují osoby dárce:

*Komunitariáni* – dárce, kteří si váží sousedských vztahů a vztahů v komunitě

*Světci* – orientují své dary převážně na církevní aktivity.

*Investoři* – podporují rozvojové organizace s dlouhodobým efektem a vyšším rizikem úspěchu. Většinou jsou to úspěšní podnikatelé

*Budovatelky sociálních vztahů* – podporující zejména umění, vzdělávání či religiózní aktivity (cokoliv co podporuje setkávání lidí).

---

<sup>61</sup> Hrubéšová, K. (1998), s.26

*Reciproční pomahači* – pomáhají, protože cítí potřebu „splatit“ to, co dostali od jiných, protože jejich blízcí mají sociální a zdravotní problémy a nebo očekávají, že i jim někdo pomůže, pokud to budou potřebovat. Typickými představiteli této skupiny jsou vysoce postavení profesionálové, kteří podporují školy ve kterých vystudovali.

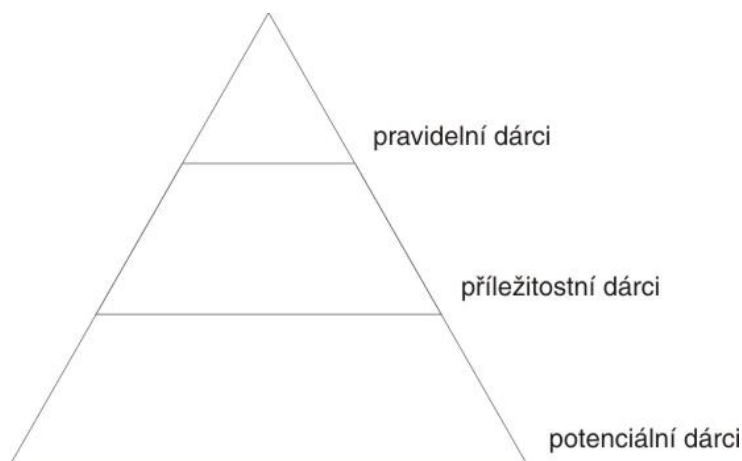
*Altruisti* – snaží se seberealizovat skrze pomoc druhým. Zaměřují se hlavně na starší a chudobné.

*Dynastoři* – jde jim o společenský status, uznání, pozici. Většina z nich vlastní rodinné podniky, které zdědili. V jejich rodinách existovala i v minulosti tradice charity.<sup>62</sup>

#### 4.1 Institucionální dárce

Institucionálními dárce nazýváme dárce z oblasti institucí, organizací, firem, apod. Bergerová rozlišuje tři úrovně institucionálních dárců, které sestavuje do následující pyramidy (obr. 3).<sup>63</sup>

**obr. 3 Pyramida institucionálních dárců**



---

<sup>62</sup> Švrčinová, P. (2007), s.15

<sup>63</sup> Bergerová, M. (2003), s.56

Pravidelní dárce jsou ti, s jejichž příjmy může organizace téměř jistě (pokud se nestane nic neobvyklého) počítat na příští rok, uvádí Jupa.

Příležitostní dárce jsou ti, kteří pravidelně odpovídají a jednou za čas organizaci podpoří, zpravidla formou podpory nějaké konkrétní akce.

Potenciálních dárců je nejvíce, jsou to např. ti, kteří s organizací alespoň jednou spolupracovali.<sup>64</sup>

## 4.2 Individuální dárce

Při individuálním dárcovství není primární otázkou, kolik získáváme peněz, ale kolik získáváme dárců. Kolik lidí dokážeme zaujmout tím, že ji nabídneme reálnou možnost přispět k řešení určitého tématu, které přímo oslovuje je samé. Kolika lidem tím umožníme pocítit, že se stali členy jakési skupiny, která na sebe vzala odpovědnost řešit cosi, co je oslovuje. Kolik lidí dokážeme přesvědčit, že se od daného okamžiku začnou cítit jako ti, kteří na sebe určitou formou přebrali určitý díl odpovědnosti.

Také individuální dárce je možné seřadit do pyramidy, jak ji uvádí Bergerová (obr. 4).<sup>65</sup>

**obr. 4 Pyramida individuálních dárců**



<sup>64</sup> Bergerová, M. (2003), s.57

<sup>65</sup> Bergerová, M. (2003), s.57

## **5 Konkrétní příklad využívání fundraisingu na Základní škole Nár. Umělce P. Bezruče ve Frýdku-Místku**

Základní škola nár. umělce Petra Bezruče je nejstarší, 115 let starou školou s cca 700 žáky a cca 50 pedagogickými pracovníky, nacházející se v samotném centru města u hlavní cesty a své dobré dostupnosti i dobré pověsti v mnohačetných fundraisingových aktivitách využívá. Zřizovatelem školy je statutární město Frýdek-Místek.

Za poplatek pronajímá jednotlivcům i organizovaným skupinám obě tělocvičny, které využívají jednotlivci k individuálním sportovním účelům a organizované skupiny pak k pořádání např. kurzů aerobiku pro veřejnost, apod.

Dále škola poskytuje za poplatek prostory počítačových učeben k vedení počítačových kurzů, v keramické dílně probíhají kurzy keramiky pro rodiče žáků.

V nabídce školy jsou pro žáky placené kroužky, které vedou vyučující školy. Cena je stanovena na vyučovací hodinu a je rozpočítána mezi žáky podle jejich počtu. Žáci si mohou vybrat z kroužku zdravotního, jazykového, pohybového, mladší žáci hry na flétnu, keramického, výtvarného, tanečního, pěveckého, matematického, mohou si zvolit kroužek přípravy na přijímací zkoušky, apod.

Mezi tradiční fundraisingové akce školy patří předvánoční jarmark, kde si mohou rodiče zakoupit výrobky žáků, dále maškarní karneval, vystoupení ke Dni matek či akademie, kde platí rodiče a návštěvníci dobrovolné vstupné.

Již tradičně jsou také rodiče na začátku každého nového školního roku požádáni písemnou formou o dar na akce žáků a ceny na soutěže, případně sponzorské dary na určité akce, jako je doprava na akce pořádané školou, apod.

Škola je také úspěšná v žádostech o granty a již několik let je zapojena např. do projektu Comenius Socrates, kde se podílí na vytváření internetového časopisu "On Line School Magazine" s mezinárodní účastí škol z Maďarska, Řecka, Španělska, Polska a Slovenska. Žáci tímto způsobem

pod vedením svých vyučujících aktivně a tvůrčím způsobem procvičují anglický jazyk. Škola v rámci tohoto projektu získala např. materiálové vybavení pro výuku anglického jazyka: slovníky, cvičebnice, apod. V rámci projektu se rovněž uskutečňují každoročně setkání účastníků projektu s cílem výměny zkušeností, kde se hovoří např. o školských systémech v jednotlivých zemích, o specifiku malých a velkých škol, o způsobech financování, apod.

Dalším projektem do kterého se škola zapojila je projekt eTwinning. 15.01.2007 byla škola nár. umělce Petra Bezruče zaregistrována na portál eTwinning.net. Nejdříve se hledaly z různých evropských zemí vhodné partnery pro žáky 1. stupně. Z došlých odpovědí byly navázány bližší kontakty se školami 3 zemí. Hlavní myšlenkou tohoto projektu je využívání znalostí žáků, získaných v různých předmětech, a předávání těchto vědomostí žákům partnerské školy. Projektu Learn and enjoy by e-mail se účastní základní škola nár.umělce Petra Bezruče a škola CEIP Ramon Macip-Dolors Granés ze Španělska. Ve dnech 29. - 31. října 2007 poprvé proběhlo jazykové soustředění žáků 5. ročníku. Děti se zdokonalovaly v anglickém jazyce v horském prostředí Beskyd na Gruni.

Škola v letech 2005 a 2006 získala dotaci v rámci projektu SIPVZ, který je zaměřen na získání technického vybavení školy, např. interaktivní tabule ( SW SMART ), nové počítačové vybavení učeben, případně rozšiřování multimediálních učeben, nové programové vybavení, atd. S platností od 1.1.2007 bylo vedoucím projektu Mgr. Zbyňkem Šostým řešením dvouletého projektu "Multimediální svět" přerušeno a to z důvodu nejasností jeho financování v roce 2007 ze strany MŠMT. V rámci tohoto projektu školy získávaly finanční prostředky na zakoupení vybavení v oblasti užívání informačních technologií.

Dne 31.10.2007 byly MŠMT ČR zveřejněny výsledky rozdělení dotací v rámci Rozvojového programu MŠMT Podpora environmentálního vzdělávání, výchovy a osvěty (EVVO) ve školách v roce 2007/2008 a mezi schválenými projekty byl i ten, který zpracovali pedagogové výše zmiňované školy. V rámci tohoto projektu byla školou požadována finanční pomoc ve výši 98 tis. Kč. Pro žáky školy byly k řešení úkolů projektu i k pozdějšímu dalšímu využití z výše zmiňovaného rozpočtu zakoupeny mikroskopy, odborná literatura týkající se projektu, laboratorní materiál (kádinky,

pH papíry, filtry), apod. V rámci témat „Víme v čem žijeme?“, „Rodina a životní prostředí“, „Co s ním aneb využití odpadového materiálu“ a „Estetika životního prostředí očima dětí“ žáci získali poznatky z oblasti enviromentální výchovy. Cílem projektu bylo hravou formou spojit získání teoretických znalostí s praktickou realizací v terénu.<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> *Projekty*, Základní škola nár. umělce P. Bezruče ve Frýdku-Místku, /cit. 8.11.2008/ Dostupný na <http://www.lzsfm.cz>

## **II. EMPIRICKÁ ČÁST**

### **6 Výzkum**

#### **6.1 Cíl výzkumu**

Cílem diplomové práce, jak již bylo naznačeno v úvodu, je vytvořit přehled o současné situaci v oblasti využívání fundraisingu na základních školách, nastínit možnosti získávání finančních prostředků a pomoci pro základní školy a zaznamenat názory na problematiku z pohledu samotných ředitelů a učitelů základních škol.

Předmětem výzkumu využití fundraisingu na základních školách by měly být např. otázky, je-li fundraising pro základní školy důležitý a potřebný, v jaké míře je využíván, kdo se v současné době na základních školách fundraisingu věnuje a mají-li na základních školách o této problematice dostatečné množství informací. Proto je empirická část diplomové práce zaměřena právě na současný stav dané problematiky na základních školách a jeho možnosti využití do budoucna, aby bylo možné následně z těchto informací navrhnout alternativy řešení a doporučit např. fundraisingové aktivity, které se jeví jako nejefektivnější.

#### **6.2 Oblast zkoumání a vymezení výzkumného souboru**

Do výzkumu byli zapojeni jednak ředitelé všech 9 městských základních škol nacházejících se v centru města Frýdku-Místku ležícího v Severomoravském kraji, dále ředitelé stejného počtu základních škol ležících v okolí města Frýdku-Místku v obcích Baška, Chlebovice, Lískovec, Lučina, Paskov, Raškovice, Staré Město, Staříč a Sviadnov a z důvodu možnosti konfrontace a srovnání názorů a zjištění více pohledů na danou problematiku také z pozice jiné funkce rovněž náhodně vytipovaní učitelé ze všech výše jmenovaných základních škol. Stejný poměr počtu ředitelů městských a vesnických škol byl zvolen z důvodu snahy o zajištění rovnoměrného poměru názorů na městských i vesnických školách. Ve všech

případech se jedná o školy státní, zřizovatelem všech výše zmiňovaných škol je Magistrát města Frýdek-Místek.

### **6.3 Metoda výzkumu – dotazníkové šetření**

Pro výzkumnou část byla zvolena forma dotazníku a to jak z důvodu časové nenáročnosti pro respondenty, tak zachování anonymity i časové nezávislosti dotázaných. Za nevýhodu lze označit skutečnost, že neosobní setkání, distribuce poštou či kontaktováním třetí osoby a anonymita dotázaných snižuje podstatně návratnost vyplněných dotazníků a anonymita a množství dotázaných navíc nedává možnost se na nevyplněné otázky zeptat a údaje tak doplnit.

K výzkumu bylo použito dvou typů dotazníků, jeden typ dotazníku vyplňovali ředitelé základních škol a obdobný pak také učitelé těchto základních škol.

V úvodu všech dotazníků byli všichni oslovení požádáni o vyplnění spolu se stručným objasněním situace, vysvětlením záměru a sdělením přibližné časové náročnosti na vyplnění dotazníku.

Otázky v obou typech dotazníků obsahovaly uzavřené, polouzavřené i otevřené odpovědi. Některé otázky nabízely jen možnost ANO či NE (otázky dichotomické), případně obsahovaly další volné místo pro vysvětlení postoje či doplnění, některé více možností, či jako další alternativu vlastní návrh či názor a některé otázky byly zcela otevřené. Některé otázky byly určeny jen pro ředitele základních škol, jiné jen pro učitele a některé byly zcela totožné pro obě skupiny respondentů. Ředitelé základních škol navíc vyplňovali údaj o počtu žáků a počtu pedagogických pracovníků na jejich školách a všichni dotázaní, kde se jejich škola nachází, zda ve městě, či na vesnici. Posledním bodem obou typů dotazníků byl prostor pro poznámky a vlastní doplnění k dané problematice.

Dotazník pro ředitele základních škol obsahoval celkem 12 otázek a jako 13. bod byl prostor pro poznámky a sdělení k problematice. 2 otázky byly uzavřené, 3 otázky byly uzavřené s možností dalšího doplnění (slovního i číselného vyjádření), 4 otázky byly polouzavřené, s možností i jiné (vlastní)

alternativy, 2 otázky byly zcela otevřené a 1 otázka obsahovala pouze číselné údaje. V závěru dotazník obsahoval poděkování za spolupráci a vynaložený čas i úsilí nad jeho vyplněním a odesláním.

Dotazník pro učitele obsahoval 14 otázek a 15. bod byl rovněž prostor pro poznámky a sdělení k dané problematice. 2 otázky byly uzavřené, 5 otázek bylo polouzavřených s možností dalšího doplnění (slovního i číselného vyjádření), 5 otázek bylo rovněž polouzavřených, avšak v těchto případech s možností i jiné (vlastní) alternativy a 2 otázky byly zcela otevřené. Vyplnění otázky č. 11 bylo vázáno pouze na kladné vyplnění předešlé otázky.

Dotazníky zjišťovaly nejen současný stav využívání fundraisingu na základních školách, informovanost o problematice a názory ředitelů i ostatních pedagogických pracovníků, ale také ochotu se problematikou zabývat a možnosti jeho využití v budoucnu. Otázky v dotaznících byly koncipovány tak, aby bylo možné potvrdit nebo vyvrátit hypotézy stanovené v kapitole 6.5.

## **6.4 Sběr dat**

Šetření probíhalo v měsíci červnu 2008 u ředitelů škol a v měsících listopad 2008 až leden 2009 u učitelů základních škol.

Ředitelům škol byly dotazníky zaslány většinou jmenovitě poštou, v nejbližším okolí bydliště pak do pěti základních škol doručeny osobně, opět ve jmenovitě nadepsané obálce. Údaje o tom, kdo je ředitelem či ředitelkou vytipované školy byly zjištěny z internetových stránek města Frýdek-Místek. Spolu s dotazníky obsahovaly všechny obálky také přiloženou ofrankovanou obálku s nadepsanou zpáteční adresou, žádost o zaslání vyplněného dotazníku zpět v přiložené obálce a závěrečné poděkování.

Celkem bylo rozdáno 9 dotazníků do městských škol přímo ve městě Frýdek-Místek a 9 dotazníků do náhodně vytipovaných škol vesnic v okolí města. Snahou bylo zachovat stejný poměr odpovědí z městských a stejný počet z vesnických škol.

Předpokládám, že z důvodu přiložené, nadepsané a ofrankované obálky byla návratnost vyplněných dotazníků od ředitelů škol poměrně vysoká a rychlá. Přesto mi po 2 týdnech chyběly ke 100 %-ní návratnosti 4 navracené dotazníky. Z důvodu co nejvyšší návratnosti jsem oslovila ředitele všech jmenovaných škol ještě e-mailem ve kterém jsem je požádala, zda by mohli, pokud tak již neučinili, zaslat vyplněný dotazník na mou adresu v přiložené obálce, či jej vyplnit v přiloženém souboru a zaslat zpět e-mailem. E-mailem poté přišly ještě 2 vyplněné dotazníky z městských škol a 1 dotazník ze školy na vesnici, pouze jedna městská škola nedodala dotazník žádným způsobem ani po ještě jedné opakované prosbě e-mailem a 1 dotazník tedy nebyl zahrnut do šetření. Došlé dotazníky byly vyplněny všechny podle požadovaných pokynů a mohlo být do šetření zahrnuto tedy všech 9 dotazníků z městských a 8 z vesnických škol. Z vesnických škol byla tedy návratnost 100 % a z městských 89 %, celková návratnost vyplněných a došlých dotazníků ředitelů škol činila 94 %.

Učitelům škol byly dotazníky předány většinou prostřednictvím kontaktní osoby písemnou formou. Dotazníky byly většinou ve větším počtu (s přihlédnutím k počtu pedagogických pracovníků, jehož údaj uvedli ředitelé ve svých dotaznících) předány některému z vyučujících nebo na sekretariátě dané školy s žádostí o jejich distribuci a následné sesbírání a byl domluven konkrétní termín a čas vyzvednutí vyplněných dotazníků.

V městských školách bylo dodáno do všech škol shodně po 15 dotaznících s žádostí o vyplnění učiteli na 1. i 2. stupni v libovolném poměru. Celkem bylo v městských školách rozdáno 120 dotazníků v písemné formě.

Na vesnické školy bylo stejným způsobem rozdáno celkem 51 dotazníků, s ohledem na počty pedagogických pracovníků dané školy, nejmenší počet byl 3 dotazníky a nejvyšší 10 dotazníků na jednu školu.

U učitelů však byla návratnost velice nízká a kontaktní osoby mi často vracely jen malou část vyplněných dotazníků s vysvětlením, že mnoho učitelů nechce vyplňovat dotazník z důvodu, že jsou učiteli a touto problematikou se nechtějí a nemají čas zabývat, tato problematika není v jejich kompetenci, nerozumí jí a že jsou od této problematiky na školách jiní lidé. Z tohoto

důvodu bylo přistoupeno ještě k žádosti o vyplnění dotazníků e-mailem a tímto způsobem pak bylo osloveno dalších 15 konkrétních učitelů, 10 ze škol ve městě a 5 ze škol na vesnicích. Kontakt na tyto učitele jsem získala od spolupracujících kontaktních osob.

V písemné formě bylo rozdáno celkem 171 dotazníků, navraceno vyplněných zpět bylo celkem 72 dotazníků, z toho 45 z městských a 27 z vesnických škol. E-mailem bylo zasláno zpět na mou adresu celkem 12 vyplněných dotazníků, 8 vyplněných dotazníků od učitelů městských škol a 4 dotazníky od učitelů škol nacházejících se na vesnici. Některé otázky byly dotázanými vynechány a nebyla označena žádná odpověď ani vysvětlení, přesto mohly být všechny dotazníky zařazeny do zpracování a i tyto údaje byly zaznamenány a vyhodnoceny. Zodpovězení jedné z otázek bylo závislé na kladném zodpovězení předešlé otázky, takže i její nezodpovězení má výpovědní hodnotu a bylo do vyhodnocení zahrnuto. Celkem tedy bylo zahrnuto do šetření všech 84 vyplněných dotazníků učitelů, což činí 45,2 % oproti 186 rozdaným či rozeslaným dotazníkům k vyplnění. Odpovědi typu „Nevím“ u otevřených odpovědí byly také vyhodnoceny a stejně tak u uzavřených odpovědí s prostorem pro vysvětlení.

## 6.5 Formulace hypotéz

**Hlavní hypotéza, týkající se společné části dotazníků ředitelům i učitelům základních škol:**

1/ Většina ředitelů i učitelů základních škol považuje fundraising za důležitý.

### **Dílčí hypotézy:**

A/ týkající se dotazníků ředitelům základních škol:

1/ Většina ředitelů považuje pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy za důležité.

2/ Ředitelé základních škol využívají některé z fundraisingových aktivit.

B/ týkající se dotazníků učitelům základních škol:

- 1/ Většina učitelů se školení k problematice fundraisingu neúčastnila.
- 2/ Většina učitelů nemá zájem se fundraisingu věnovat.

C/ týkající se společných částí dotazníků ředitelům i učitelům základních škol

- 1/ Názory na důležitost fundraisingu na základních školách ve městě a na vesnici se výrazně neliší.

## **6.6 Zpracování a vyhodnocení výsledků šetření**

U některých otázek nečiní součet odpovědí právě uvedený počet vyplněných dotazníků např. z důvodu typu položené otázky, kdy bylo možné zaznačit v odpovědi i více možností nebo doplnit možnost vlastní. V některých případech (především u dotazníků učitelům škol) se stávalo, že respondenti otázku nezodpověděli, případně odpověděli, že neví. Ve většině případů byly i tyto odpovědi považovány za vyjádření názoru a zahrnuty do vyhodnocení.

### **6.6.1 Vyhodnocení dotazníků ředitelů škol**

#### **Základní informace**

Celkový počet navrácených dotazníků zařazených do zpracování a tedy i počet respondentů je 17.

Jednou z otázek, kterou všichni ředitelé škol ve svých dotaznících vyplňovali, byl údaj o lokalitě ve které se daná škola nachází. V nabídce odpovědí otázky č. 12 byly možnosti pouze „v centru města“ nebo „na vesnici“. Přestože byly dotazníky rovnoměrně rozděleny mezi ředitele městských i vesnických škol, z důvodu zjištění shodnosti či rozdílnosti ve využívání a názorech fundraisingu na městských a vesnických školách, jak zobrazuje níže uvedená tabulka (tab. č.1) došlých odpovědí, rozložení

respondentů podle lokality není zcela rovnoměrné, přesto je můžeme považovat za téměř vyrovnané.

**Tabulka č. 1 – Lokalita školy**

| Lokalita       | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------|-------------------|-------------------|
| Městské školy  | 8                 | 47,1 %            |
| Vesnické školy | 9                 | 52,9 %            |

Vzhledem k tomu, že nejen mezi vesnickými a městskými školami, ale i mezi jednotlivými školami jsou značné rozdíly v počtech žáků a s ním souvisejícím počtem zaměstnávaných pedagogických pracovníků, znázorňují tyto počty následující tabulky (tab. č.2 a 3) tak, jak jejich počty uvedli ve svých dotaznících v otázce č. 11 ředitelé jednotlivých škol.

Zvolené pořadí údajů o počtech žáků a pedagogických pracovníků jednotlivých škol, jak je uvádí níže uvedené tabulky (tab. č. 2 a 3), odpovídá pořadí došlých odpovědí.

**Tabulka č. 2**

**Počty žáků a pedagogických pracovníků – městské školy**

| Městské školy | Počet žáků | Počet pedagogických pracovníků |
|---------------|------------|--------------------------------|
| 1.            | 700        | 50                             |
| 2.            | 425        | 40                             |
| 3.            | 456        | 35                             |
| 4.            | 482        | 40                             |
| 5.            | 500        | 35                             |
| 6.            | 890        | 60                             |
| 7.            | 432        | 28                             |
| 8.            | 547        | 36                             |

**Tabulka č. 3****Počty žáků a pedagogických pracovníků - vesnické školy**

| Vesnické školy | Počet žáků | Počet pedagogických pracovníků |
|----------------|------------|--------------------------------|
| 1.             | 114        | 11                             |
| 2.             | 49         | 5                              |
| 3.             | 170        | 13                             |
| 4.             | 91         | 7                              |
| 5.             | 91         | 7                              |
| 6.             | 225        | 20                             |
| 7.             | 35         | 4                              |
| 8.             | 335        | 25                             |
| 9.             | 370        | 27                             |

**Uzavřené otázky**

**Otázka č. 4: Obsahuje knihovna pro učitele ve Vaší škole nějakou odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací? a/ ano, máme více než 5 titulů a také odborné časopisy, touto problematikou se zabýváme, b/ ano máme do 5 titulů, c/ ne, takovou literaturu nemáme, d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu**

V této otázce, která zjišťovala, mají-li ve svých školách pedagogičtí pracovníci k dispozici odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací měli dotázaní ředitelé označit jednu z výše uvedených možností. Požadovaným způsobem odpovědělo všech 17 dotázaných a to zatržením vždy jen jedné možnosti. Četnost označených jednotlivých odpovědí řediteli škol uvádí následující tabulka (tab. č. 4).

**Tabulka č. 4 -Odpovědi na otázku č.4 -celkem**

| Odpovědi                                          | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|---------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, máme více než 5 titulů a odborné časopisy | 2                 | 11,8 %            |
| b/ ano, máme do 5 titulů                          | 4                 | 23,5 %            |
| c/ ne, takovou literaturu nemáme                  | 11                | 64,7 %            |
| d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu                 | 0                 | 0 %               |

Jak je zřejmé z údajů ve výše uvedené tabulce většina, plných 64,7 % oslovených ředitelů připouští, že takovou literaturu na škole nemají. 23,5 % ředitelů pak uvádí, že mají na jejich škole do 5 titulů a pouze 11,8 % respondentů uvedlo, že mají více než 5 titulů a odborné časopisy. Nikdo z oslovených ředitelů neoznačil možnost, že škola žádnou učitelskou knihovnu nemá. Četnost odpovědí podle lokality školy uvádí podrobněji následující dvě tabulky (tab. č. 5 a 6).

**Tabulka č. 5 – Odpovědi na otázku č.4 -městske školy**

| Odpovědi                                          | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|---------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, máme více než 5 titulů a odborné časopisy | 1                 | 12,5 %            |
| b/ ano, máme do 5 titulů                          | 3                 | 37,5 %            |
| c/ ne, takovou literaturu nemáme                  | 4                 | 50,0 %            |
| d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu                 | 0                 | 0 %               |

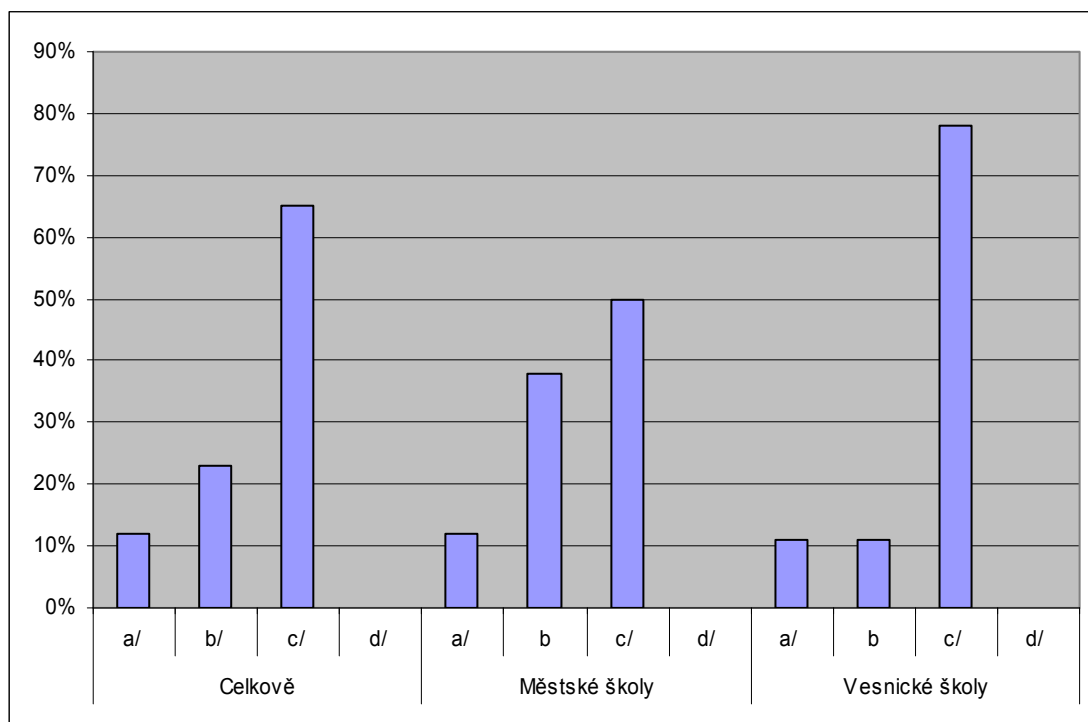
**Tabulka č. 6 – Odpovědi na otázku č.4 -vesnické školy**

| Odpovědi                                          | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|---------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, máme více než 5 titulů a odborné časopisy | 1                 | 11,1 %            |
| b/ ano, máme do 5 titulů                          | 1                 | 11,1 %            |
| c/ ne, takovou literaturu nemáme                  | 7                 | 77,8 %            |
| d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu                 | 0                 | 0 %               |

Z odpovědí uvedených ve výše uvedených tabulkách (tab. č. 5 a 6) vidíme, že větší nedostatek odborné literatury k uvedené problematice ve svých učitelských knihovnách připouští ředitelé vesnických škol. Pouze 4 ředitelé městských a jen 2 ředitelé vesnických škol odpověděli, že odbornou literaturu k problematice mají a z toho pouze 1 ředitel městské (12,5 %)

a 1 ředitel vesnické školy (11,1 %) uvedl, že mají více než 5 titulů. Naopak 50,0 % ředitelů městských škol a 77,8 % ředitelů vesnických škol uvedlo, že takovou literaturu na škole nemají. Četnost zvolených odpovědí ukazuje přehledně ještě následující histogram četností (graf č. 1).

**Graf č. 1 - Obsahuje knihovna pro učitele ve Vaší škole nějakou odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací? a/ ano, máme více než 5 titulů a také odborné časopisy, touto problematikou se zabýváme, b/ ano máme do 5 titulů, c/ ne, takovou literaturu nemáme, d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu**



Z grafu je jasně patrné, že odborná literatura k problematice získávání finančních prostředků pro neziskové organizace na školách ve většině případů chybí a to ještě mnohem citelněji na vesnických školách.

## Polouzavřené otázky

**Otázka č. 1: Fundraising (získávání finančních prostředků) na naší základní škole považují za: a/ důležitý a potřebný, b/ nedůležitý a nepotřebný**

V této otázce, která zjišťovala pohled ředitelů na důležitost a potřebnost fundraisingu na základních školách, měli respondenti označit jednu z nabízených možností odpovědí a na volný prostor pod vyznačenými odpověďmi měli možnost své odpovědi zdůvodnit. Otázku zodpovědělo požadovaným způsobem všech 17 dotázaných. Jejich odpovědi ukazuje následující tabulka (tab. č 7).

**Tabulka č. 7 – Odpovědi na otázku č.1 - celkem**

| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ důležitý a potřebný     | 16                | 94,1 %            |
| b/ nedůležitý a nepotřebný | 1                 | 5,9 %             |

Kladně na tuto otázku odpovědělo 94,1 % dotázaných učitelů. Chceme-li zjistit rozdílnost či shodnost v názorech ředitelů na tuto problematiku v závislosti na lokalitě školy, uvádějí podrobnější údaje následující dvě tabulky (tab. č. 8 a 9).

**Tabulka č. 8 – Odpovědi na otázku č.1 - městské školy**

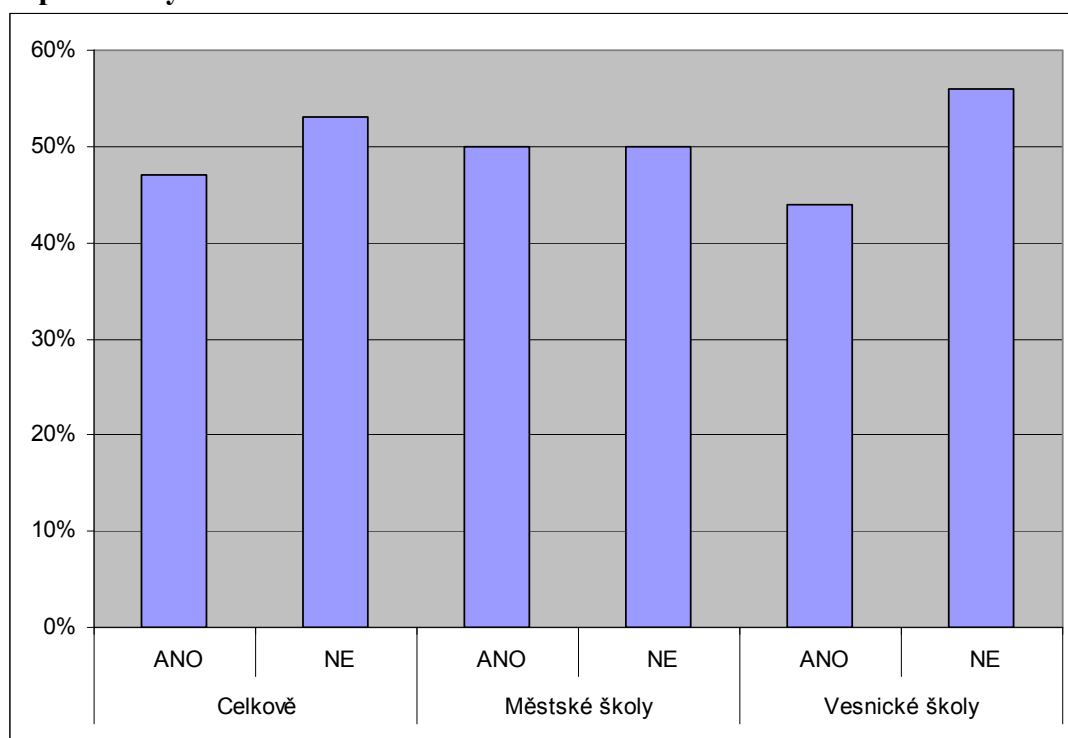
| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ důležitý a potřebný     | 8                 | 100,0 %           |
| b/ nedůležitý a nepotřebný | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 9 – Odpovědi na otázku č.1 - vesnické školy**

| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ důležitý a potřebný     | 8                 | 88,9 %            |
| b/ nedůležitý a nepotřebný | 1                 | 11,1 %            |

Z výše uvedených tabulek (tab. č. 8 a 9) můžeme vyčíst, že pouze ředitel jedné vesnické školy uvedl, že považuje fundraising za nedůležitý a nepotřebný. Vidíme tedy, že na názory na důležitost a potřebnost fundraisingu na základních školách nemá lokalita školy vliv a názory ředitelů v městských i vesnických školách se ve většině případů shodují. Četnost zvolených odpovědí znázorňuje ještě přehledně následující graf (graf č. 2).

**Graf č. 2 - Fundraising (získávání finančních prostředků) na naší základní škole považují za důležitý a potřebný/nedůležitý a nepotřebný**



Také z grafu je zřejmé, že naprostá většina ředitelů škol považuje fundraising na základních školách za důležitý a potřebný.

Ke svým zvoleným odpovědím přidávali následující vysvětlení a doplnění:

#### **Městské školy:**

- „Protože ti, co mají zabezpečit financování škol podle zákona tak nečiní.“
- „Financování školství je nedostatečné. Taky je možné získání financí z evropských fondů.“
- „Od finančních prostředků se odvíjí provoz školy a zabezpečení výuky.“

- „Vylepšení a modernizace školy. Stimulace ped. pracovníků finanční.“
- „Finanční prostředky ze strany MŠMT jsou nedostačující.“
- „Vícezdrojové financování dává škole větší šanci rozvoje.“
- „Státem přidělované rozpočtové prostředky nepokrývají potřeby škol v plném rozsahu.“

#### **Vesnické školy:**

- „Nedostatečné financování ze strany ministerstva i obce.“
- „Nedostatek fin. prostředků od státu.“
- „K financování soutěží, odměn pro žáky, cestovného, materiálů do různých kroužků.“
- „Získávání fin. prostředků zajišťuje zřizovatel a stát – když školu zřídí, ať se o ni starají. Žádný sponzoring není zdarma!“
- „Jsou to prostředky, které stát nedokáže zajistit, přestože by měl!“

Z odpovědí je jasně vidět, že velká většina dotázaných ředitelů škol, plných 94,1 % % dnes nepovažuje přidělené prostředky od zřizovatele za dostatečné a považují fundraising za důležitý např. k investicím do modernizace, vylepšování a doplňkovým činnostem školy. V případě městských škol považuje v současnosti fundraising za důležitý a potřebný dokonce všech 100 % dotázaných.

**Otázka č. 2: Fundraisingu se na naší škole věnuje: a/ já sám/sama, b/ já a vedení školy, c/ dobrovolníci z řad učitelů, d/ dobrovolně rodiče, e/ samostatný fundraiser, f/ nikdo, g/ jiná možnost: kdo?**

Tato otázka zjišťovala současnou situaci ve využívání fundraisingu na základních školách. Respondenti v odpovědích na tuto otázku měli označit některou z uvedených možných odpovědí, kdo se fundraisingu na jejich škole věnuje. Mohli také zaznačit odpovědi více (tato možnost byla dána vysvětlením v závorce za položenou otázkou) nebo uvést, či přidat jinou alternativu do volného prostoru k bodu g/. Vzhledem k možnosti zaznačení i více odpovědí neodpovídá celkový součet odpovědí součtu vyplněných dotazníků. Otázku zodpovědělo všech 17 ředitelů škol, celkem bylo

zaznamenáno 32 odpovědí (18 odpovědí z městských a 14 odpovědí z vesnických škol) tak, jak je ukazuje následující tabulka (tab. č. 10).

**Tabulka č. 10 – Odpovědi na otázku č.2 - celkem**

| Odpovědi                      | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ já sám/ sama               | 6                 | 18,7 %            |
| b/ já a vedení školy          | 11                | 34,4 %            |
| c/ dobrovolníci z řad učitelů | 11                | 34,4 %            |
| d/ dobrovolně rodiče          | 3                 | 9,4 %             |
| e/ samostatný fundraiser      | 0                 | 0 %               |
| f/ nikdo                      | 1                 | 3,1 %             |
| g/ jiná možnost               | 0                 | 0 %               |

Všichni dotázaní zaznačili alespoň jednu z nabízených možností. Jak je vidět z údajů v tabulce, nikdo z dotázaných neoznačil volbu e/, která připouští možnost, že škola využívá služeb samostatného fundraisera. Jak je vidět z odpovědí ředitelů škol, věnují se ve většině škol, a to celkem ve 34,4 % případů, fundraisingu ředitelé a vedení školy a rovněž 34,4 % se podílejí na této činnosti dobrovolníci z řad učitelů. Z odpovědí dále vyplývá, že rodiče se zapojují do práce dobrovolných fundraiserů celkově 9,4 %, služeb samostatného fundraisera nevyužívá žádná z dotázaných škol a rovněž žádná škola neuvedla ještě jinou možnost. Odpovědi podle lokality školy ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 11).

**Tabulka č. 11 – Odpovědi na otázku č.2 - městské školy**

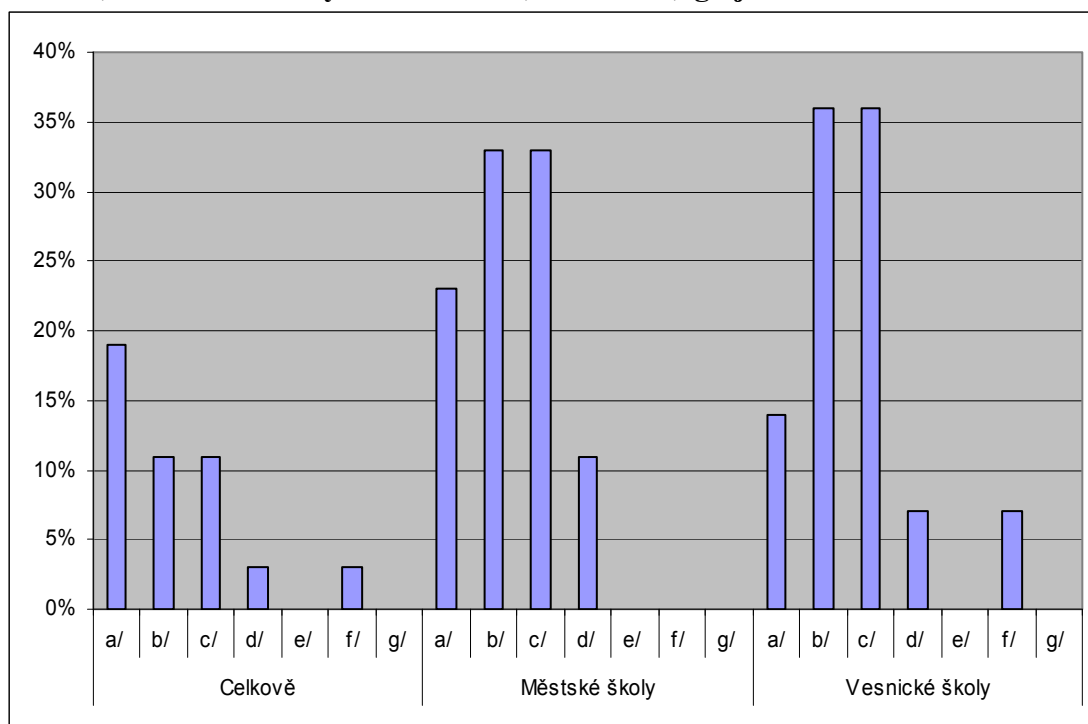
| Odpovědi                      | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ já sám/ sama               | 4                 | 22,3 %            |
| b/ já a vedení školy          | 6                 | 33,3 %            |
| c/ dobrovolníci z řad učitelů | 6                 | 33,3 %            |
| d/ dobrovolně rodiče          | 2                 | 11,1 %            |
| e/ samostatný fundraiser      | 0                 | 0 %               |
| f/ nikdo                      | 0                 | 0 %               |
| g/ jiná možnost               | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 12 – Odpovědi na otázku č.2 - vesnické školy**

| Odpovědi                      | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ já sám/ sama               | 2                 | 14,4 %            |
| b/ já a vedení školy          | 5                 | 35,7 %            |
| c/ dobrovolníci z řad učitelů | 5                 | 35,7 %            |
| d/ dobrovolně rodiče          | 1                 | 7,1 %             |
| e/ samostatný fundraiser      | 0                 | 0 %               |
| f/ nikdo                      | 1                 | 7,1 %             |
| g/ jiná možnost: kdo?         | 0                 | 0 %               |

Z údajů uvedených řediteli škol vyplývá, že pouze na jedné z vesnických škol byla zaznamenána odpověď, že se na škole nevěnuje fundraisingu nikdo. Naopak ve městě i na vesnici se shodně fundraisingu na školách věnuje především vedení školy v čele s ředitelem, dále pak dobrovolníci z řad učitelů a také, i když v menší míře, dobrovolně rodiče.

Názorněji ukazuje rozložení voleb možností následující histogram četností.(graf č. 3)

**Graf č. 3 - Fundraisingu se na naší škole věnuje: a/ já sám/sama, b/ já a vedení školy, c/ dobrovolníci z řad učitelů, d/ dobrovolně rodiče, e/ samostatný fundraiser, f/ nikdo, g/ jiná možnost**

**Otázka č. 5: Považujete za důležité pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy? a/ ANO, b/ NE. Proč?**

U této otázky měli dotázaní ředitelé možnost zvolit odpověď ANO nebo NE a své rozhodnutí zdůvodnit. Odpovědělo všech 17 dotázaných. Absolutní i relativní četnost odpovědí znázorňuje níže uvedená tabulka (tab. č. 13).

**Tabulka č. 13 – Odpovědi na otázku č.5 - celkem**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| a/ ANO   | 11                | 64,7 %            |
| b/ NE    | 6                 | 35,3 %            |

Jak je patrné z odpovědí, kladně se vyjádřila k důležitosti pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy většina (64,1 % dotázaných) ředitelů škol. Závislost odpovědí na lokalitě školy znázorňují podrobněji níže uvedené tabulky (tab. č. 14 a 15).

**Tabulka č. 14 – Odpovědi na otázku č.5 - městské školy**

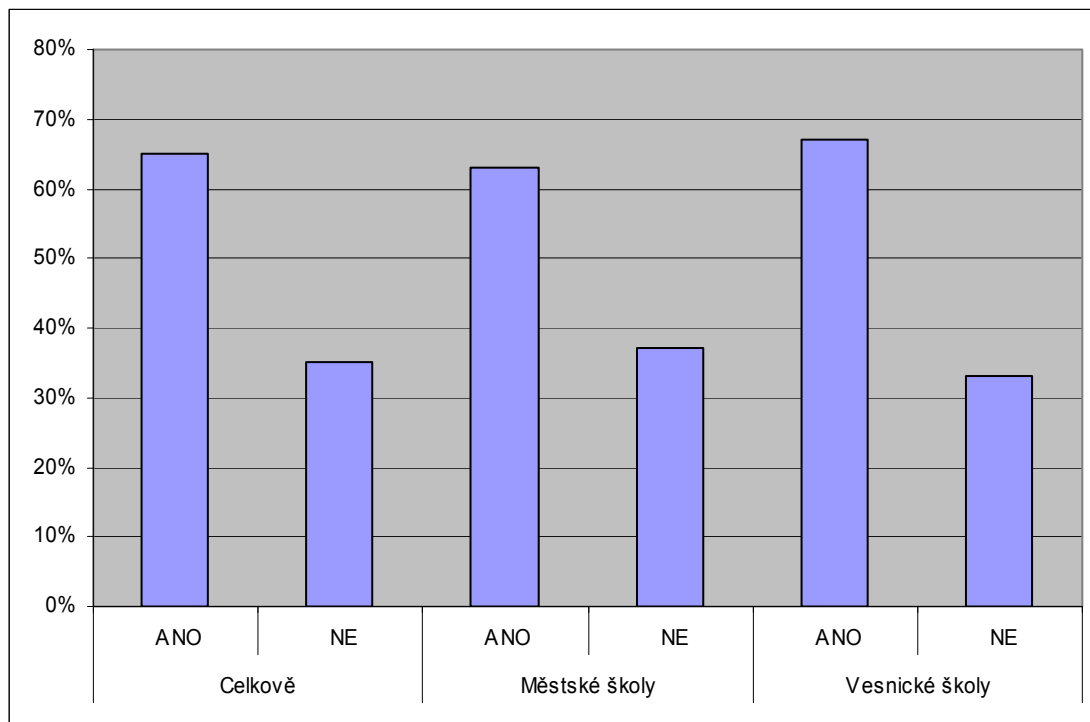
| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| a/ ANO   | 5                 | 62,5 %            |
| b/ NE    | 3                 | 37,5 %            |

**Tabulka č. 15 – Odpovědi na otázku č.5 - vesnické školy**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| a/ ANO   | 6                 | 66,7 %            |
| b/ NE    | 3                 | 33,3 %            |

Z výše uvedených tabulek (tab. č. 14 a 15) je zřejmé, že lokalita, ve které se škola nachází, nemá na odpovědi vliv a názory ředitelů městských a vesnických škol se téměř shodují. Četnost voleb znázorňuje pro dokreslení přehledně následující graf (graf č. 4).

**Graf č. 4 - Považujete za důležité pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy?**



Možnosti zdůvodnění své kladné i záporné volby využili ředitelé 6 městských a 8 vesnických škol následovně.

#### **Městské školy:**

##### **ANO:**

- „Dobré pro rady a doporučení.“
- „Pro tvorbu projektů.“
- „Školení pedagog. pracovníků provádíme pravidelně na poradách, proškolen byl euromanager.“
- „Protože státem přidělované rozpočtové prostředky nepokrývají potřeby škol v plném rozsahu.“

##### **NE:**

- „To není jejich práce, mají dost svých povinností.“
- „Učitel je od slova učit – to je jeho hlavní úkol.“

#### **Vesnické školy:**

##### **ANO:**

- „Protože nemáme žádné zkušenosti ani potřebné schopnosti.“

- „Abychom se mohli seznámit se všemi možnostmi získávání financí, jejich využitím a hlavně správným vyúčtováním.“
- „Ale je to těžko realizovatelné.“
- „Spíše ANO“
- „Získávání financí by mělo být v zájmu všech zaměstnanců, nejen vedení školy, mohou si financovat mimoškolní aktivity.“

**NE:**

- „O školy se má postarat stát, jelikož je školství tzv.bezplatné.“
- „Získávání prostředků pro chod školy je záležitostí vedení školy.“
- „Pedagogický pracovník má úplně jinou náplň práce.“

**Otázka č. 6: Myslíte si, že by o taková školení a semináře byl ve Vaší škole zájem? a/ ANO, b/ NE. Proč?**

V této otázce měli dotazovaní ředitelé zatrhnout jednu ze dvou možných odpovědí, kterou byla buď volba a/ ANO nebo volba, b/ NE a svou volbu měli možnost opět zdůvodnit na volné místo za doplňující otázku.

Odpovědělo všech 17 dotázaných, jak ukazuje níže uvedená tabulka (tab. č. 16).

**Tabulka č. 16 – Odpovědi na otázku č.6 - celkem**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| a/ ANO   | 8                 | 47,1 %            |
| b/ NE    | 9                 | 52,9 %            |

Jak vidíme z údajů v tabulce (tab. č. 16), přestože v předešlých otázkách odpověděla většina ředitelů škol, že považují fundraising na základních školách v současné době za důležitý a potřebný a zrovna tak školení k této problematice, předpokládají ale, by ve většině případů o školení a vzdělávání tohoto typu ze strany pedagogických pracovníků zájem nebyl. Odpovědi v závislosti na lokalitě školy znázorňují podrobněji dvě níže uvedené tabulky (tab. č. 17 a 18).

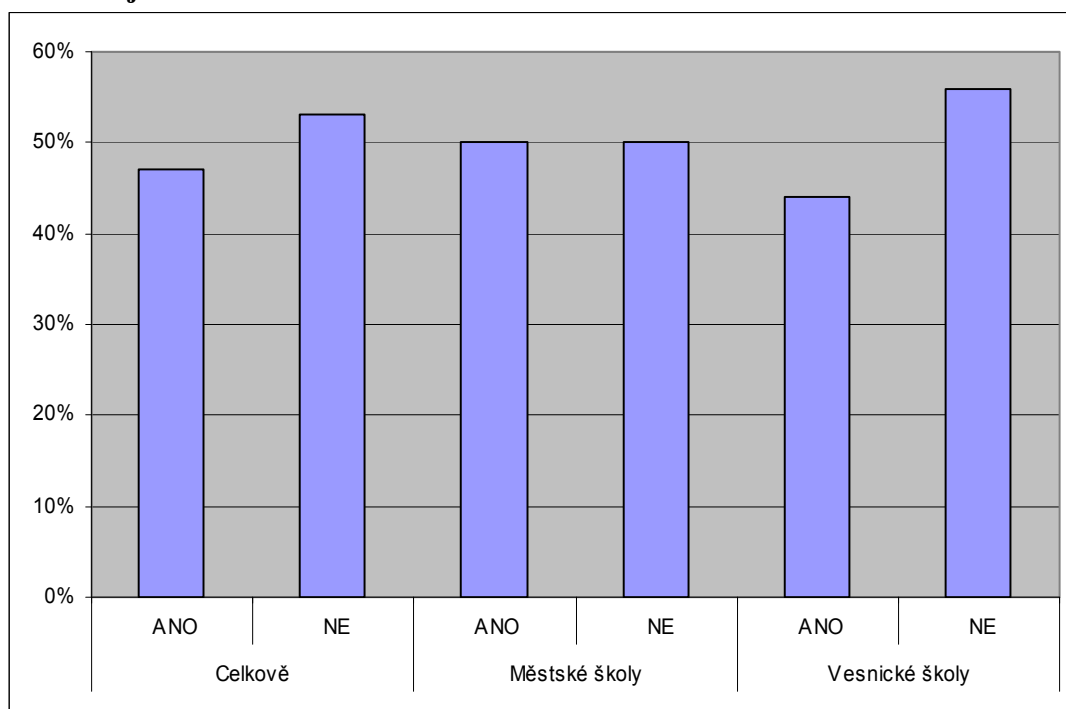
**Tabulka č. 17 – Odpovědi na otázku č.6 - městské školy**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| a/ ANO   | 4                 | 50,0 %            |
| b/ NE    | 4                 | 50,0 %            |

**Tabulka č. 18 – Odpovědi na otázku č.6 - vesnické školy**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| a/ ANO   | 4                 | 44,4 %            |
| b/ NE    | 5                 | 55,6 %            |

Jak vyplývá z odpovědí, jsou názory na tuto problematiku v názorech kladných a záporných poměrně vyrovnané, u městských škol dosahuje dokonce poměru 1:1, když odpovědělo 50,0 % ředitelů městských škol ANO a shodně 50,0 % NE. Je patrné, že zcela jednotný názor na tuto otázku mezi řediteli škol není, avšak lokalita školy na jejich rozhodnutí nemá vliv, neboť zde se názory téměř neliší. Odpovědi znázorňuje pro větší přehlednost také níže uvedený graf (graf č. 5).

**Graf č. 5 - Myslíte si, že by o taková školení a semináře byl ve Vaší škole zájem?**

Možnosti zdůvodnění své kladné i záporné volby využili ředitelé 5 městských a 6 vesnických škol následovně.

**Městské školy:**

**ANO:**

- „Jen v případě konkrétní aktivity.“
- „Věnujeme se této problematice.“

**NE:**

- „Není to naše práce.“
- „Učitel je od slova učit – to je jeho hlavní úkol.“
- „Z řad učitelů NE, z řad vedení ANO.“

**Vesnické školy:**

**ANO:**

- „Získávání financí by mělo být v zájmu všech zaměstnanců nejen vedení školy, mohou si financovat i mimoškolní aktivity.“
- „Je to pro nás ne příliš probádaná oblast.“

**NE:**

- „Důležitější je vzdělávání v metodice učení, nových technologií, jazyků, apod.“
- „Získávání prostředků pro chod školy je záležitostí vedení školy.“
- „V místním poměru je získávání finančních prostředků nedůstojné a v celostátním měřítku je pro naši školu nedosažitelné.“
- „Už tak těžko zvládneme semináře jiné.“

**Otázka č. 7: Myslíte si, že by i Vaše základní škola měla mít svého fundraisera? a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce, b/ ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery, c/ ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci, d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme nebo zatrhnout možnost e/ jiná možnost**

U této otázky měli respondenti možnost zaznačit buď jednu z nabízených možností nebo k bodu e/ jiná možnost na volné místo doplnit alternativu podle vlastního názoru.

Otázku zodpovědělo požadovaným způsobem všech 17 dotázaných, přičemž žádný z respondentů nevyužil možnosti vlastního

doplnění a neuvedl jinou možnost. Četnost odpovědí nám přehledně uvádí následující tabulka (tab. č. 19).

**Tabulka č. 19 – Odpovědi na otázku č.7 - celkem**

| Odpovědi                                                                               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce | 7                 | 41,2 %            |
| b/ ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery                          | 5                 | 29,4 %            |
| c/ ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci                          | 2                 | 11,8 %            |
| d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme                             | 3                 | 17,6 %            |
| e/ jiná možnost                                                                        | 0                 | 0 %               |

Nejvíce (41,2 % dotázaných) ředitelů uvedlo, že mít na své škole svého fundraisera by bylo potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce, 29,4 % ředitelů by pak uvítalo možnost využívat občas externě najímané fundraisery. 11,8 % ředitelům připadá nejideálnější, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci a 17,6 % ředitelů uvádí, že jsou malou školou a žádného fundraisera nepotřebují. Odpovědi ředitelů městských a vesnických škol zvlášť prezentují následující dvě tabulky (tab. 20 a 21).

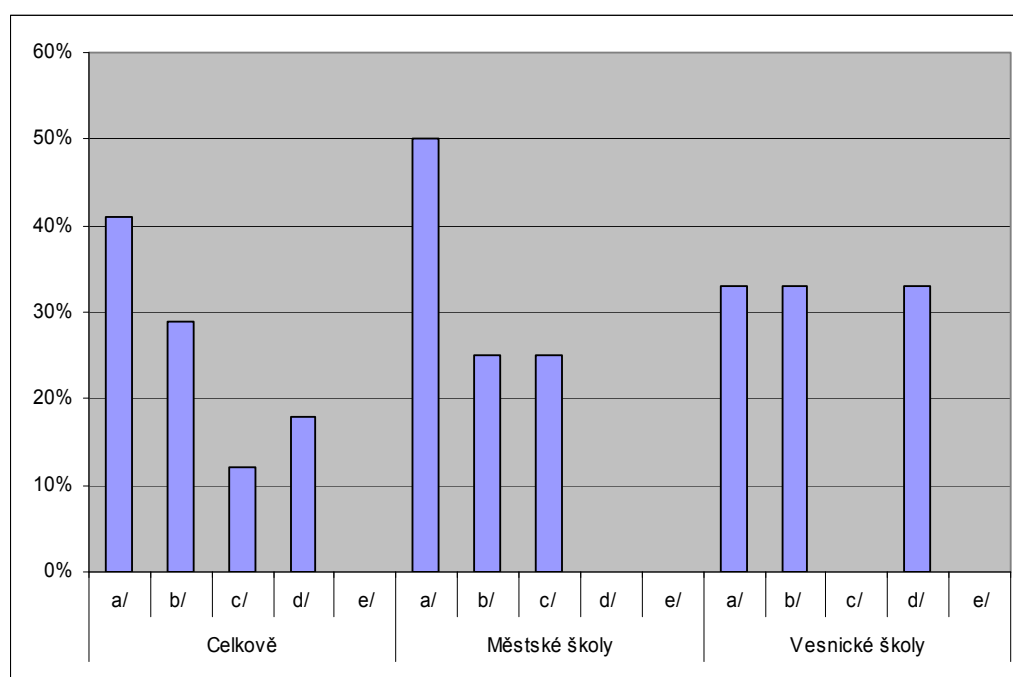
**Tabulka č. 20 – Odpovědi na otázku č.7 - městské školy**

| Odpovědi                                                                               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce | 4                 | 50,0 %            |
| b/ ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery                          | 2                 | 25,0 %            |
| c/ ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci                          | 2                 | 25,0 %            |
| d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme                             | 0                 | 0 %               |
| e/ jiná možnost                                                                        | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 21 – Odpovědi na otázku č.7 - vesnické školy**

| Odpovědi                                                                               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce | 3                 | 33,3 %            |
| b/ ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery                          | 3                 | 33,3 %            |
| c/ ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci                          | 0                 | 0 %               |
| d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme                             | 3                 | 33,3 %            |
| e/ jiná možnost                                                                        | 0                 | 0 %               |

Jak je patrné z odpovědí, žádný z ředitelů městské školy neuvedl, že žádného fundraisera na škole nepotřebují, protože jsou malou školou, jak naopak uvedlo 33,3 % ředitelů škol na vesnici. Na druhou stranu uvedlo 25,0 % ředitelů z městských škol, že žádného fundraisera na škole nepotřebují z důvodu, že je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci, jak ovšem neuvedl žádný ředitel školy na vesnici. Shodně připouští ředitelé škol ve městě (50,0 %) i na vesnici (33,3 %), že by zaměstnávat na škole vlastního fundraisera bylo potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce. Přehledně uvádí četnost voleb také následující graf (graf č. 6).

**Graf č. 6 - Myslíte si, že by i Vaše základní škola měla mít svého fundraisera?**

Z grafu vidíme, že převažují odpovědi, kdy by ředitelé škol rádi využili služeb buď vlastního fundraisera nebo fundraisera externě najímaného

a také, že se k první alternativě přiklání více ředitelé městských škol než škol vesnických. Z odpovědí dále vidíme, že pouze ředitelé vesnických škol odpověděli ve 33,3 % případů, že jsou malou školou a žádného fundraisera nepotřebují. Vlastní návrh nenapsal žádný z respondentů.

**Otázka č. 8: V případě, že by Vaše škola měla svého samostatného fundraisera, z jakých zdrojů by měl být jeho příjem? a/ z provizí, b/ od zřizovatele školy, c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář, d/ od zřizovatele školy + z provizí, e/ z Ministerstva pro místní rozvoj, f/ jiná možnost: jaká?**

V této otázce vybírali dotazovaní z pěti možností uzavřených odpovědí, případně volili možnost f/ jiná možnost a doplňovali vlastní návrhy zdrojů příjmů eventuálního fundraisera na školách respondentů. Odpovědělo všech 17 dotázaných, hodnoty absolutní i relativní četnosti zvolených odpovědí na tuto otázku znázorňuje níže uvedená tabulka (tab. č. 22).

**Tabulka č. 22 – Odpovědi na otázku č.8 - celkem**

| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ z provizí                                        | 8                 | 47,0 %            |
| b/ od zřizovatele školy                             | 2                 | 11,8 %            |
| c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář | 0                 | 0 %               |
| d/ od zřizovatele školy + z provizí                 | 5                 | 29,4 %            |
| e/ z Ministerstva pro místní rozvoj                 | 1                 | 5,9 %             |
| f/ jiná možnost                                     | 1                 | 5,9 %             |

Téměř polovina respondentů (47,0 %) považuje za nejideálnější, kdyby byl fundraiser na škole placen z provizí, 29,4 % ředitelů pak, že by byla nejideálnější kombinace příjmu fundraisera z části od zřizovatele a z části z provizí, dva ředitelé základních škol se vyjádřili, že by měl být plat fundraisera pouze od zřizovatele školy, 1 z ředitelů zvolil možnost, že by měl být placen z rozpočtu Ministerstva pro místní rozvoj, nikdo z dotázaných neoznačil možnost, že by měl být fundraiser dobrovolník bez nároku na honorář. Odpovědi ředitelů škol podle lokality školy uvádí podrobněji následující dvě tabulky (tab. č. 23 a 24).

**Tabulka č. 23 – Odpovědi na otázku č.8 - městské školy**

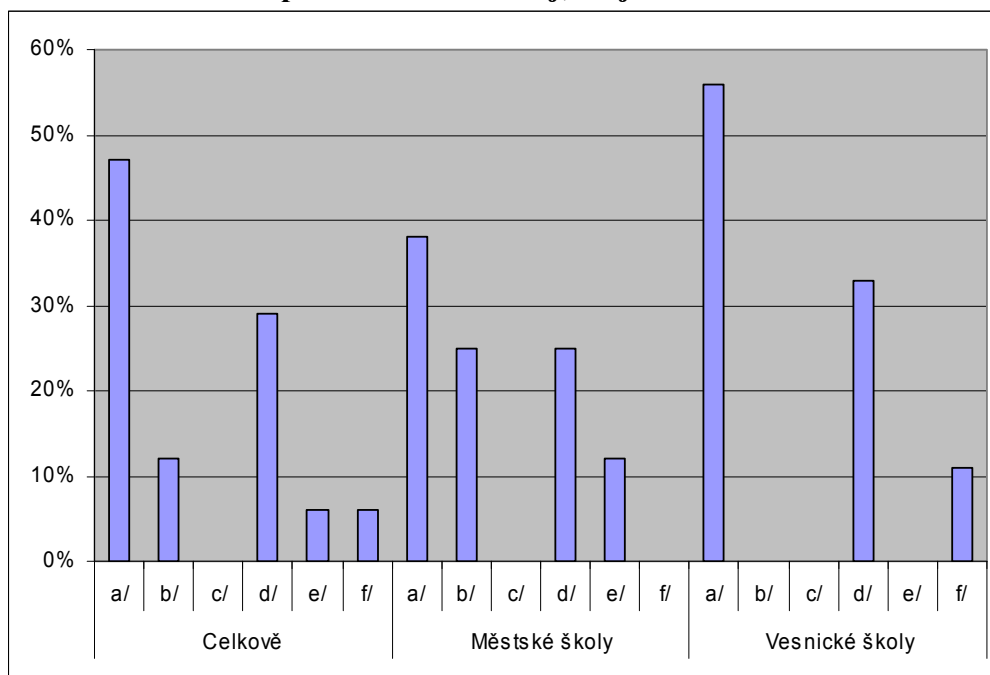
| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ z provizí                                        | 3                 | 37,5 %            |
| b/ od zřizovatele školy                             | 2                 | 25,0 %            |
| c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář | 0                 | 0 %               |
| d/ od zřizovatele školy + z provizí                 | 2                 | 25,0 %            |
| e/ z Ministerstva pro místní rozvoj                 | 1                 | 12,5 %            |
| f/ jiná možnost                                     | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 24 – Odpovědi na otázku č.8 - vesnické školy**

| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ z provizí                                        | 5                 | 55,6 %            |
| b/ od zřizovatele školy                             | 0                 | 0 %               |
| c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář | 0                 | 0 %               |
| d/ od zřizovatele školy + z provizí                 | 3                 | 33,3 %            |
| e/ z Ministerstva pro místní rozvoj                 | 0                 | 0 %               |
| f/ jiná možnost                                     | 1                 | 11,1 %            |

Z výše uvedených tabulek (tab. 23 a 24) vidíme, že největší podporu ředitelů by měla varianta placení fundraisera z provizí, dva ředitelé městských základních škol se vyjádřili, že by měl být plat fundraisera pouze od zřizovatele školy a pouze ředitel jedné městské školy, že by měl být placen z rozpočtu Ministerstva pro místní rozvoj. Jeden ředitel vesnické školy napsal k možnosti f/ (jiná možnost: jaká?): „Nedokážu posoudit.“ Přehledněji ukazuje procentuální rozložení odpovědi ještě následující graf (graf č. 7).

**Graf č. 7 - V případě, že by Vaše škola měla svého samostatného fundraisera, z jakých zdrojů by měl být jeho příjem?**  
**a/ z provizí, b/ od zřizovatele školy, c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář, d/ od zřizovatele školy + z provizí, e/ z Ministerstva pro místní rozvoj, f/ jiná možnost**



**Otázka č. 9: V posledním školním roce jsme využili k získání finančních prostředků navíc: a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky, b/ získáním grantu / grantů (kolika:...), c/ umístění placené reklamy v prostorách školy, d/ prodej výrobků žáků a rodičů, e/ výtěžkem z tomboly školního plesu, f/ nevyužili vůbec, g/ jiná možnost/jiné možnosti: jaké?**

Rovněž na tuto otázku odpovědělo všech 17 dotázaných. Vzhledem k typu otázky, kdy byli respondenti upozorněni, že mohou označit i více odpovědí, však nedává součet odpovědí 17, ale bylo zaznamenáno 41 odpovědí: 18 možností bylo uvedeno řediteli městských škol a 23 řediteli vesnických škol. Četnost zvolených odpovědí vidíme v následující tabulce (tab. č. 25).

**Tabulka č. 25 – Odpovědi na otázku č. 9 - celkem**

| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky | 12                | 24,0 %            |
| b/ získáním grantu / grantů                         | 13                | 26,0 %            |
| c/ umístění placené reklamy v prostorách školy      | 2                 | 4,0 %             |
| d/ prodej výrobků žáků a rodičů                     | 7                 | 14,0 %            |
| e/ výtěžkem z tomboly školního plesu                | 7                 | 14,0 %            |
| f/ nevyužili vůbec                                  | 0                 | 0 %               |
| g/ jiná možnost/jiné možnosti                       | 9                 | 18,0 %            |

Z celkového počtu odpovědí uvedlo jako nejčastější zdroj získávání finančních prostředků navíc získání grantu 13 ředitelů, což je 31,7 % všech odpovědí. Další nejčastější uváděnou formou bylo oslovení rodičů a žádostí o dobrovolné příspěvky s celkem 29,2 % odpovědí. Často uváděným zdrojem finančních prostředků nad rámec přiděleného rozpočtu byl také prodej výrobků žáků a rodičů (14,0 %) a výtěžek z tomboly školního plesu (rovněž 14,0 %). Žádný z oslovených ředitelů neuvedl, že by k získání finančních prostředků pro svou školu navíc nevyužili na jejich škole žádnou z fundraisingových aktivit. 9 ředitelů škol navíc uvedlo další jimi využívané fundraisingové1 aktivity mimo možnosti uvedené v nabídce odpovědí. Odpovědi podle lokality školy ukazují následující dvě tabulky (tab. 26 a 27).

**Tabulka č. 26 – Odpovědi na otázku č.9 - městské školy**

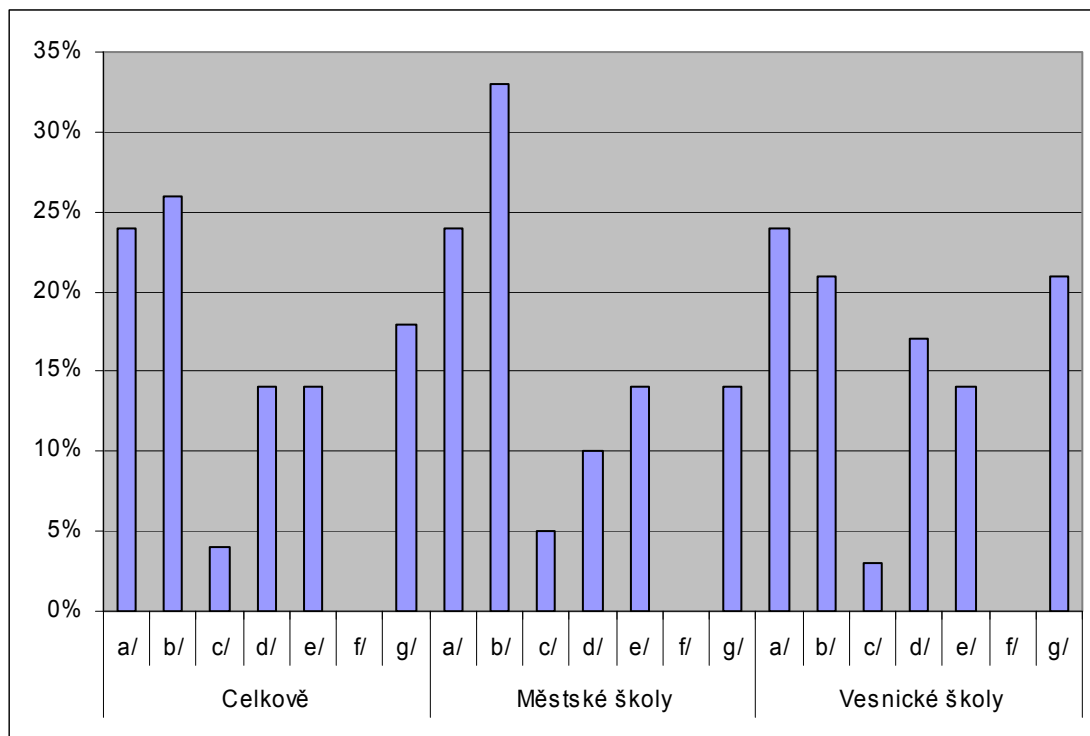
| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky | 5                 | 23,8 %            |
| b/ získáním grantu / grantů                         | 7                 | 33,3 %            |
| c/ umístění placené reklamy v prostorách školy      | 1                 | 4,8 %             |
| d/ prodej výrobků žáků a rodičů                     | 2                 | 9,5 %             |
| e/ výtěžkem z tomboly školního plesu                | 3                 | 14,3 %            |
| f/ nevyužili vůbec                                  | 0                 | 0 %               |
| g/ jiná možnost/jiné možnosti                       | 3                 | 14,3 %            |

**Tabulka č. 27 – Odpovědi na otázku č.9 - vesnické školy**

| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky | 7                 | 24,1 %            |
| b/ získáním grantu / grantů                         | 6                 | 20,7 %            |
| c/ umístění placené reklamy v prostorách školy      | 1                 | 3,4 %             |
| d/ prodej výrobků žáků a rodičů                     | 5                 | 17,2 %            |
| e/ výtěžkem z tomboly školního plesu                | 4                 | 13,9 %            |
| f/ nevyužili vůbec                                  | 0                 | 0 %               |
| g/ jiná možnost/jiné možnosti                       | 6                 | 20,7 %            |

Jak vidíme z výše uvedených údajů v tabulkách (tab. č. 26 a 27), preferují ředitelé městských škol v největší míře získání grantu/ů, kterého využilo 33,3 % ředitelů městských škol. 23,8 % ředitelů městských škol využilo oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky a stejně tak na vesnických školách jsou tyto dvě možnosti nejvyužívanější, kdy uvedlo nejvíce ředitelů vesnických škol (24,1 %) právě oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky a 20,7 % jich uvedlo získání grantu/ů. 14,3 % ředitelů škol ve městě a 20,7 % ředitelů škol na vesnici uvedlo ještě jiné možnosti, jak je ukazují níže uvedené tabulky. Pro větší názornost ukazuje procentuální rozložení odpovědí ještě následující graf (graf č. 8).

**Graf č. 8 - V posledním školním roce jsme využili k získání finančních prostředků navíc: a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky, b/ získáním grantu / grantů (kolika:....), c/ umístění placené reklamy v prostorách školy, d/ prodej výrobků žáků a rodičů, e/ výtěžkem z tomboly školního plesu, f/ nevyužili vůbec, g/ jiná možnost/jiné možnosti**



Také z grafu (graf č. 8) je patrná preference získání grantu/ů na městských školách a oslovení rodičů na školách na vesnici, ale především to, že některou z fundraisingových aktivit využívají ředitelé všech škol, nezávisle na lokalitě školy.

Následující tabulka (tab. č. 28) ukazuje řediteli dotazovaných základních škol vyplněný údaj o počtu úspěšně získaných grantů ve školním roce 2007/2008. Pořadí zaznamenaných údajů je seřazeno podle pořadí došlých odpovědí.

**Tabulka č. 28 – počty získaných grantů**

| Město  | celkem 15 grantů       | Vesnice | celkem 15 grantů       |
|--------|------------------------|---------|------------------------|
| pořadí | počet získaných grantů | pořadí  | počet získaných grantů |
| 1.     | 2                      | 1.      | 1                      |
| 2.     | 2                      | 2.      | 4                      |
| 3.     | 2                      | 3.      | 6                      |
| 4.     | 6                      | 4.      | 1                      |
| 5.     | nevyplnili             | 5.      | nevyplnili             |
| 6.     | 1                      | 6.      | 1                      |
| 7.     | nevyplnili             | 7.      | nevyplnili             |
| 8.     | 1                      | 8.      | 2                      |
|        |                        | 9.      | nevyplnili             |

Jak je uvedeno v tabulce (tab. č. 28), celkem 12 ředitelů škol uvedlo, že v posledním školním roce (2007/2008) byli úspěšnými žadateli o některý z grantů. Získání grantů uvedlo 7 ředitelů městských škol a 5 ředitelů vesnických škol, získali celkem 30 grantů, z toho 15 získaných grantů uvedli ředitelé městských a 15 získaných grantů ředitelé vesnických škol. Jeden z ředitelů městské školy tento údaj nevyplnil, přestože odpověděl, že v uvedeném školním roce využili k získání financí také získání grantu. Z uvedených údajů vyplývá, že ve školním roce 2007/2008 školy získaly v průměru 1,76 grantů na jednu školu, z toho 1,88 grantu připadá na jednu městskou a 1,67 grantu na vesnickou školu.

Jelikož uvedlo 9 ředitelů (3 z městských a 6 z vesnických škol) ještě další fundraisingové aktivity, kterých v posledním školním roce využili, uvádí jejich odpovědi následující tabulka (tab. č. 29).

**Tabulka č. 29 – Odpovědi na otázku č.9 g/ - celkem**

| Odpovědi              | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------|-------------------|-------------------|
| sponzoři, podnikatelé | 6                 | 66,7 %            |
| dobrovolné vstupné    | 1                 | 11,1 %            |
| sběr léčivých bylin   | 1                 | 11,1 %            |
| sběr plastu           | 1                 | 11,1 %            |

Z odpovědí vidíme, že často využívanou fundrasingovou metodou na základních školách je také oslovení sponzorů, podnikatelů, které uvedlo 6 ředitelů škol. Vezmeme-li jako absolutní hodnotu 9 odpovědí, které uvedli ředitelé v bodě g/ - jiná možnost, pak byla tato metoda zvolena celkem v 66,7 % vlastních odpovědí. Odpovědi podle lokality ukazují ještě následující tabulky (tab. č. 30 a 31).

**Tabulka č. 30 – Odpovědi na otázku č.9 g/ - městské školy**

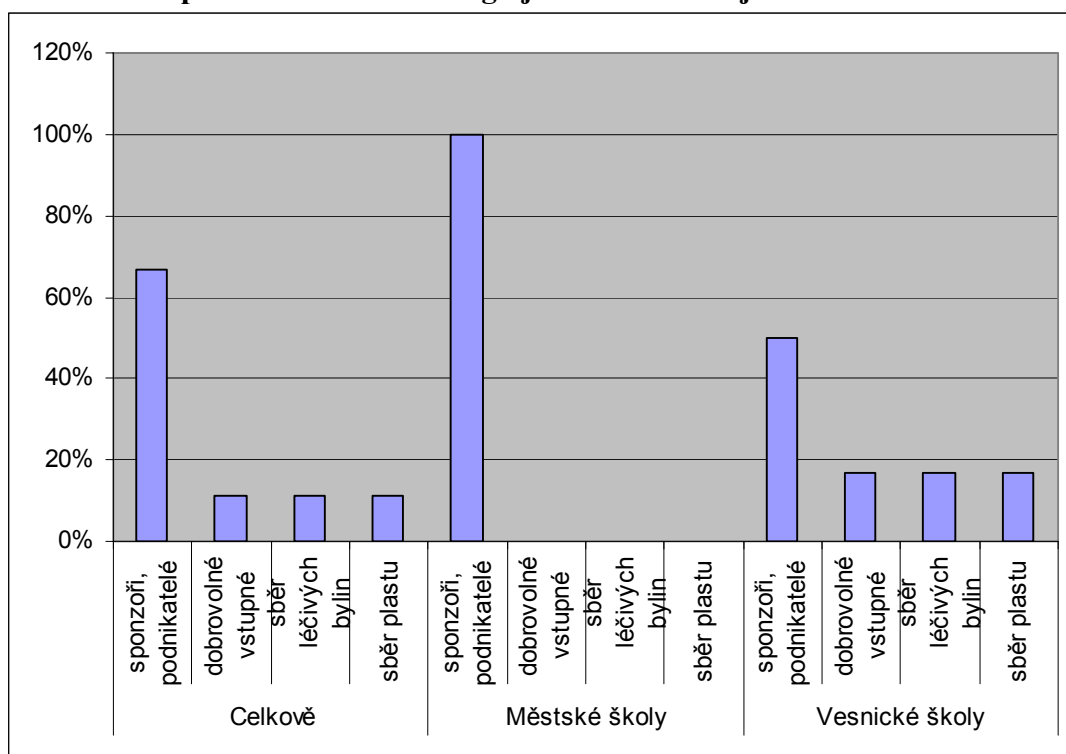
| Odpovědi              | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------|-------------------|-------------------|
| sponzoři, podnikatelé | 3                 | 100,0 %           |
| dobrovolné vstupné    | 0                 | 0 %               |
| sběr léčivých bylin   | 0                 | 0 %               |
| sběr plastu           | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 31 – Odpovědi na otázku č.9 g/ - vesnické školy**

| Odpovědi              | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------|-------------------|-------------------|
| sponzoři, podnikatelé | 3                 | 50,0 %            |
| dobrovolné vstupné    | 1                 | 16,7 %            |
| sběr léčivých bylin   | 1                 | 16,7 %            |
| sběr plastu           | 1                 | 16,7 %            |

Z údajů v tabulkách (tab. č. 30 a 31) je zřejmé, že ředitelé škol na vesnicích uvedli jako využívané fundrasingové metody také dobrovolné vstupné, sběr léčivých bylin a sběr plastu. Procentuální vyjádření údajů při absolutní četnosti 9 odpovědí přehledně vidíme ještě v následujícím grafu (graf č. 9).

**Graf č. 9 - V posledním školním roce jsme využili k získání finančních prostředků navíc: g/ jiná možnost/jiné možnosti**



Z grafu (graf č. 9) je patrná obliba využívání metody oslovení sponzorů, podnikatelů, především pak na školách ve městě.

### Otevřené otázky

**Otázka č. 3: Účastní se nebo účastnil někdo z naší školy školení nebo semináře s problematikou fundraisingu? Kdo (funkce: např. učitel, ředitel, vedoucí školní jídelny,...) a kdy přibližně, případně jak často?**

V této otázce měli respondenti odpovědět, zda se účastnil, či pravidelně účastní někdo ze zaměstnanců školy školení či semináře vztahujících se k problematice fundraisingu a uvést podle připsaných instrukcí bližší informace, např. kdo, jak často, apod. Součet vyplněných odpovědí u této otázky nesouhlasí s počtem odevzdaných vyplněných dotazníků, neboť dva dotazníky z městských škol neměly vyplněnou žádnou odpověď ani doplněné informace a odpověď na tuto otázku nechali ředitelé prázdnou. Proč dva ředitelé městských škol otázku vůbec nezodpověděli nevíme. Protože však nevíme, k jaké možnosti by se odpovědi přiklonily

v případě, kdyby otázka byla zodpovězena, byly i tyto nezodpovězené možnosti zařazeny v prvním zpracování do součtu odpovědí, jak ukazují uvedené tabulky. Vyhodnoceno bylo tedy v prvním zpracování všech 17 dotazníků: 15 vyplněných odpovědí, z toho 6 z městských a 9 z vesnických škol a 2 dotazníky s nevyplněnými odpověďmi. Volbu odpovědí vyjadřuje následující tabulka (tab. č. 32).

**Tabulka č. 32 – Odpovědi na otázku č.3 - celkem**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| odpověď ANO  | 7                 | 41,2 %            |
| odpověď NE   | 8                 | 47,1 %            |
| neodpověděli | 2                 | 11,7 %            |

Z odpovědí je patrné, že přestože většina ředitelů škol považuje v současné době fundraising za důležitý a potřebný, jak odpověděli v otázce č. 1, školení a seminářů se účastnil některý z pracovníků škol jen celkem ve 41,2 % případů. Ve 47,1 % případů odpověděli ředitelé záporně a 11,7 % dotázaných na tuto otázku neodpovědělo. Odpovědi podle lokality znázorňují následující tabulky (tab. č. 33 a 34).

**Tabulka č. 33 – Odpovědi na otázku č.3 - městské školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| odpověď ANO  | 4                 | 50,0 %            |
| odpověď NE   | 2                 | 25,0 %            |
| neodpověděli | 2                 | 25,0 %            |

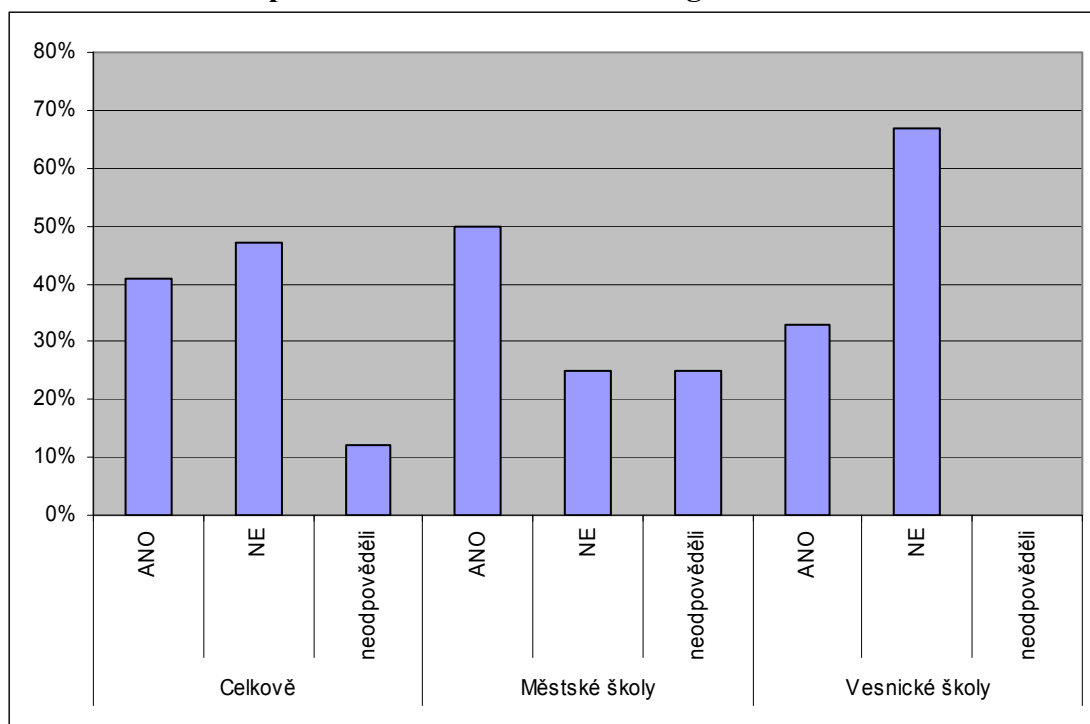
**Tabulka č. 34 – Odpovědi na otázku č.3 - vesnické školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| odpověď ANO  | 3                 | 33,3 %            |
| odpověď NE   | 6                 | 66,7 %            |
| neodpověděli | 0                 | 0 %               |

Z výše uvedených údajů (tab. č. 33 a 34) můžeme vyčíst, že záporně odpovědělo na otázku, zda se někdo z pracovníků jejich školy účastnil školení nebo semináře s problematikou fundraisingu 25,0 % ředitelů ze škol ve městě

a ředitelé z vesnických škol odpověděli záporně dokonce v 66,7 % případů. Pro větší názornost zjištěné údaje navíc znázorňuje následující graf (graf č. 10).

**Graf č. 10 - Účastní se nebo účastnil někdo z naší školy školení nebo semináře s problematikou fundraisingu?**



Z grafu jasně vidíme, že především zaměstnanci z vesnických škol se podle odpovědí ředitelů většinou školení a seminářů k dané problematice neúčastnili.

Vyhodnotíme-li však pouze dotazníky se zodpovězenými otázkami a budeme-li brát v úvahu, že 100 % je 15 získaných odpovědí, pak se kladně vyjádřilo celkem 46,7 % dotázaných, což odpovídá 7 odpovědím ANO a 53,3 % ředitelů škol odpovědělo záporně. Četnost odpovědí ukazuje níže uvedená tabulka (tab. č. 35).

**Tabulka č. 35 – Odpovědi na otázku č.3 - celkem**

| Odpovědi    | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------|-------------------|-------------------|
| odpověď ANO | 7                 | 46,7 %            |
| odpověď NE  | 8                 | 53,3 %            |

Jak je vidět z odpovědí (tab. č. 35), účastnil se některý ze zaměstnanců z oslovených škol školení k problematice fundraisingu pouze ve 46,7 % případů. Odpovědi podle lokality školy podrobněji ukazují následující tabulky (tab. č. 36 a 37).

**Tabulka č. 36 – Odpovědi na otázku č.3 - městské školy**

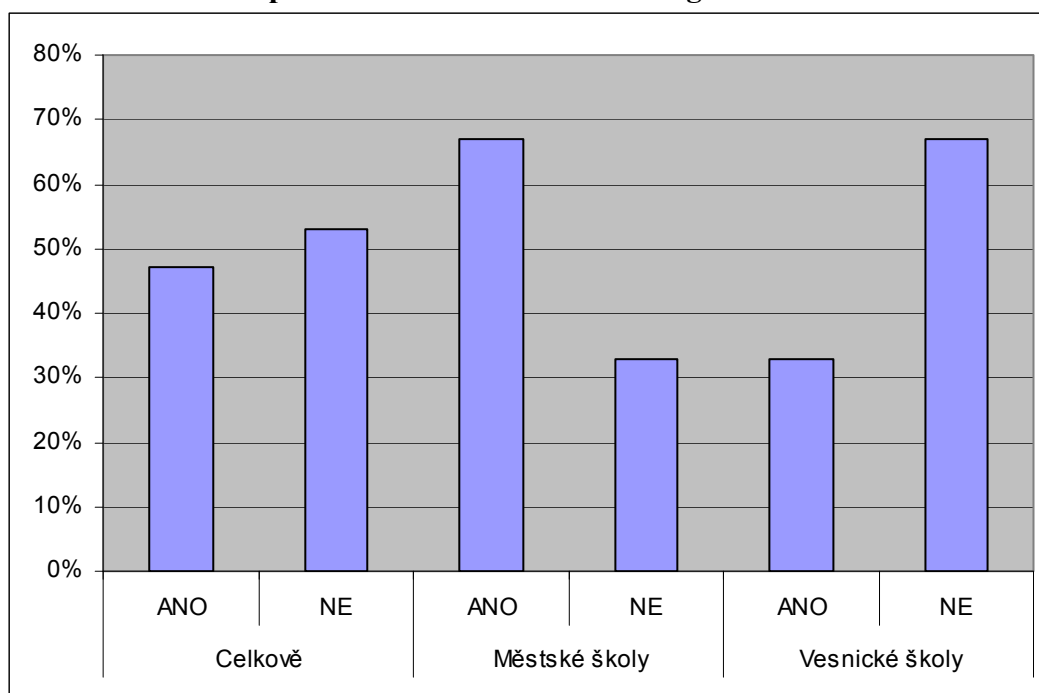
| Odpovědi    | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------|-------------------|-------------------|
| odpověď ANO | 4                 | 66,7 %            |
| odpověď NE  | 2                 | 33,3 %            |

**Tabulka č. 37 – Odpovědi na otázku č.3 - vesnické školy**

| Odpovědi    | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------|-------------------|-------------------|
| odpověď ANO | 3                 | 33,3 %            |
| odpověď NE  | 6                 | 66,7 %            |

Ze získaných odpovědí je zřejmé, že (tab. č. 36 a 37), se účastnili školení k této problematice pracovníci ze 66,7 % městských a pouze 33,3 % vesnických škol. Přehledně znázorňuje tyto získané údaje také následující graf (graf č.11).

**Graf č. 11 - Účastní se nebo účastnil někdo z naší školy školení nebo semináře s problematikou fundraisingu?**



Na doplňující otázky odpovědělo 8 respondentů, 4 z městských a 4 z vesnických škol. Ostatní možnost doplnění nevyužili. Všichni 4 ředitelé městských škol doplnili, že se školení účastnili ředitelé škol a ředitelé dvou škol doplnili, že se školení účastnili také učitelé. 3 dotázaní odpověděli, že se účastní školení 1x ročně. Jedna ze škol přidává k údajům 1x ročně, že taková je nabídka). Odpověď, že se školení účastnil ředitel školy a učitel byla zaznamenána také u dvou z vesnických škol, z nichž jedna z odpovědí přidává, že šlo o seminář managementu a grantového rozvoje – jednalo se o několik víkendových akcí (v rozsahu 60 hodin) v letech 2003-2005. Na jedné vesnické škole se školení účastnil zástupce ředitele. Další vesnická škola dodává, shodně jako městské školy, že se účastní školení 1x ročně. Odpověď jedné z vesnických škol byla, že se školení neúčastní, protože je jejich škola dostatečně podporována zřizovatelem a fundraisingu se věnovat nemusí.

Následující tabulky znázorňují, kdo se školení k problematice fundraisingu na základních školách podle odpovědí jejich ředitelů věnuje, vezmeme-li do úvahy, že 100 % tvoří všech 11 možností uvedených samostatně řediteli škol, kdo se školení na jejich školách účastnil, ukazuje četnost odpovědí následující tabulka (tab. č. 38).

**Tabulka č. 38 – Kdo se účastnil školení - celkem**

| Odpovědi          | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| ředitel           | 6                 | 54,5 %            |
| zástupce ředitele | 1                 | 9,1 %             |
| učitel            | 4                 | 36,4 %            |

Ze získaných údajů vyplývá, že se ve většině případů (54,5 %) účastní školení s touto problematikou ředitelé škol. Ve 36,4 % případů pak učitelé a v 9,1 % případů zástupce ředitele. Odpovědi podle lokality školy uvádí následující tabulky (tab. č. 39 a 40).

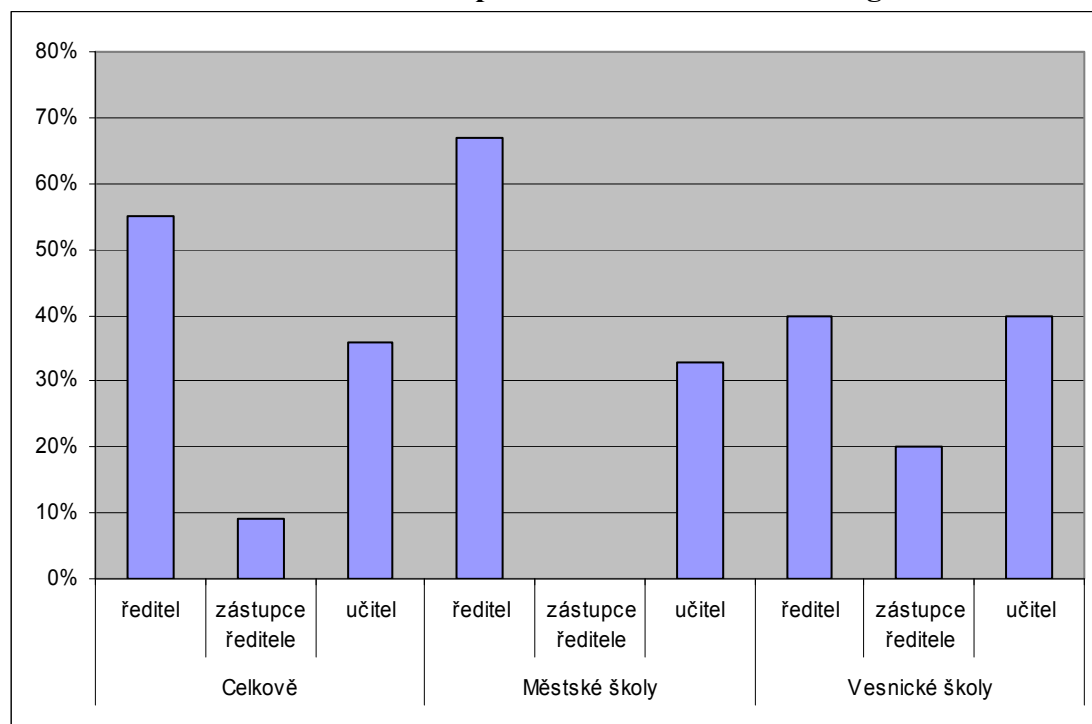
**Tabulka č. 39 – Kdo se účastnil školení - městské školy**

| Odpovědi          | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| ředitel           | 4                 | 66,7 %            |
| zástupce ředitele | 0                 | 0 %               |
| učitel            | 2                 | 33,3 %            |

**Tabulka č. 40 – Kdo se účastnil školení - vesnické školy**

| Odpovědi          | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| ředitel           | 2                 | 40,0 %            |
| zástupce ředitele | 1                 | 20,0 %            |
| učitel            | 2                 | 40,0 %            |

Ze získaných údajů je zřejmé, že žádný zástupce ředitele z městské školy se neúčastnil školení s touto problematikou, ale takového druhu školení se účastní nejčastěji ředitelé škol, jak uvedlo 66,7 % ředitelů z městských a 40,0 % ředitelů z vesnických škol. Procentuální vyjádření odpovědí znázorňuje pro větší přehlednost ještě následující histogram četností (graf č. 12).

**Graf č. 12 - Kdo se školení k problematice fundraisingu účastnil.**

### **Otázka č. 10: Jako nejefektivnější se ukázala metoda.....**

V této otázce měli všichni respondenti vypsát do volného prostoru za otázku metodu získávání financí pro školy navíc, kterou sami považují za nejefektivnější. Odpovědělo celkem 13 dotazovaných ředitelů škol, 6 ředitelů městských a 7 ředitelů vesnických škol. 1 ředitel městské a 1 ředitel vesnické školy uvedl dvě metody. Ředitelé 2 městských a 2 vesnických škol se k nejefektivnější metodě nevyjádřili.

### **Odpovědi ředitelů škol byly následující:**

#### **Městské školy:**

- „granty, oslovení sponzorů“
- „projekty – granty“
- „oslovení velké firmy“
- „sponzorství firem“
- „přímého oslovení s žádostí o finanční příspěvek s vyložení potřeb školy a jeho využití“
- „získání grantu“

#### **Vesnické školy:**

- „oslovení podnikatelů“
- „všechny stejně“
- „získání grantů“
- „příspěvky rodičů a dobrovolné vstupné“
- „získání prostředků na tradiční akce“
- „granty“
- „oslovení místních firem a podnikatelů“

Následující tabulka (tab. č. 41) uvádí četnost jednotlivých voleb, jak je ředitelé ve svých odpovědích uváděli.

**Tabulka č. 41****Jako nejefektivnější se ukázala metoda - celkem**

| Odpovědi                              | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|
| oslovení rodičů s žádostí o příspěvní | 1                 | 6,7 %             |
| granty                                | 5                 | 33,2 %            |
| sponzoři, podnikatelé                 | 7                 | 46,7 %            |
| všechny                               | 1                 | 6,7 %             |
| dobrovolné vstupné                    | 1                 | 6,7 %             |

Z odpovědí je patrné, že jako nejefektivnější metoda se pro téměř polovinu ředitelů škol, jeví oslovení podnikatelů s žádostí o sponzorství či příspěvní na konkrétní akci, kterou uvedlo 7 z celkového počtu 15 ředitelů škol, což činí při absolutní četnosti 15 odpovědí 46,7 % zvolených možností. Jeden z ředitelů označil za nejefektivnější metodu získání financí pro školu oslovení rodičů s žádostí o příspěvní, jeden, že jsou všechny metody stejně účinné a jeden dobrovolné vstupné na akce pořádané školou, což činí při 15 odpovědích vždy 6,7 % ze všech zaznamenaných odpovědí. Za nejefektivnější metodu označilo získání grantů 5 ředitelů škol, což činí při absolutní hodnotě 15 odpovídajících ředitelů 33,2 %. Zde jsem očekávala preference vyšší. Rozložení odpovědí, jak je zaznamenali ředitelé městských a vesnických škol blíže, ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 42 a 43).

**Tabulka č. 42****Jako nejefektivnější se ukázala metoda - městské školy**

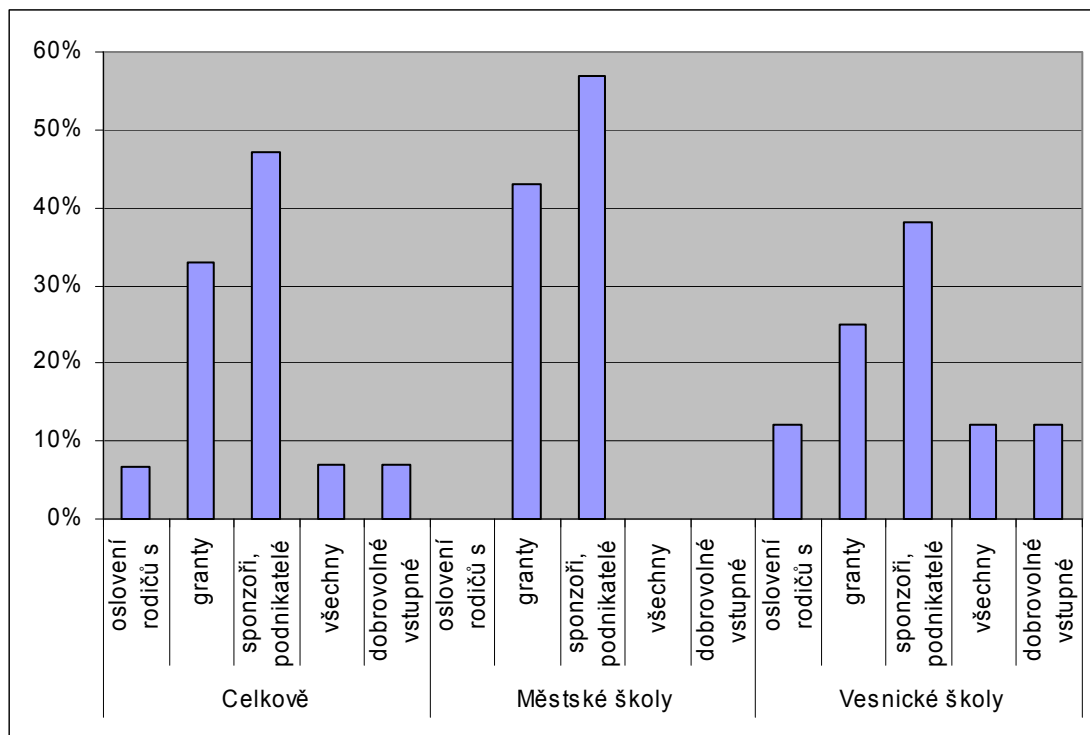
| Odpovědi                              | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|
| oslovení rodičů s žádostí o příspěvní | 0                 | 0 %               |
| granty                                | 3                 | 42,9 %            |
| sponzoři, podnikatelé                 | 4                 | 57,1 %            |
| všechny                               | 0                 | 0 %               |
| dobrovolné vstupné                    | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 43****Jako nejefektivnější se ukázala metoda - vesnické školy**

| Odpovědi                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| oslovení rodičů s žádostí o příspěví | 1                 | 12,5 %            |
| granty                               | 2                 | 25 %              |
| sponzoři, podnikatelé                | 3                 | 37,5 %            |
| všechny                              | 1                 | 12,5 %            |
| dobrovolné vstupné                   | 1                 | 12,5 %            |

Z výše uvedených tabulek (tab. č. 42 a 43) vidíme, že ředitelé městských i vesnických škol označili shodně za nejefektivnější metodu oslovení sponzorů a podnikatelů, především z okolí, přičemž lze předpokládat, že tuto metodu považují za úspěšnější z důvodu menší anonymity a naopak větší provázanosti místních firem s místními školami. Tuto metodu označili za nejefektivnější 4 ředitelé z odpovídajících 7 z městských škol, což je 57,1 % a 3 ředitelé z 8 z vesnických škol, což je 37,5 %. Na druhém místě se rovněž shodně umístila metoda získávání grantů, kterou by upřednostnilo 42,9 % ředitelů z města a 25 % ředitelů z vesnic. Ředitelé městských škol jinou možnost neuvedli, ředitelé vesnických škol uvedli ještě v jednom případě možnost oslovení rodičů s žádostí o příspěví, jednou, že jsou stejně efektivní všechny metody a jednou dobrovolné vstupné. Procentuální zastoupení odpovědí ukazuje ještě názorně následující graf (graf č. 3).

**Graf č. 13 - Jako nejefektivnější se ukázala metoda.....**



#### **Otázka č. 13: Prostor pro poznámky, sdělení, názory k problematice**

V této otázce měli všichni respondenti možnost doplnit k problematice fundraisingu vlastní poznámky, připomínky, návrhy, jakákoliv bližší sdělení. Jak ukazuje níže uvedená tabulka, prostoru k dalšímu sdělení či vyjádření poznámek využil pouze jeden z ředitelů městských škol, počítáme-li s absolutním počtem 17 odpovídajících ředitelů všech škol, pak využilo prostoru k vyjádření 5,9 % všech ředitelů a vezmeme-li v úvahu jako absolutní počet pouze ředitele městských škol, kterých odpovídalo 8, pak se blíže vyjádřilo 12,5 % ředitelů městských škol. Údaje vidíme v tabulce č. 44.

**Tabulka č. 44**

#### **Využili prostor pro poznámky, sdělení, názory**

|                | Vyjádřilo se respondentů | To je % ze všech odpovídajících respondentů |
|----------------|--------------------------|---------------------------------------------|
| celkem         | 1                        | 5,9 % ze 17 respondentů                     |
| městské školy  | 1                        | 12,5 % z 8 respondentů                      |
| vesnické školy | 0                        | 0 % z 9 respondentů                         |

Vyjádření v prostoru pro poznámky a sdělení je následující:

**Městské školy:**

„Nutno zlepšit financování školství a nebude muset shánět peníze jinde.“

## **6.6.2 Vyhodnocení dotazníků učitelů škol**

### **Základní informace**

Celkový počet respondentů podle navrácených dotazníků je 84.

Dotazníky v písemné formě byly předávány dvěma způsoby, vždy však přes kontaktní osobu, kterou byli učitelé na daných školách, případně pracovník sekretariátu. Dotazníky v celkovém počtu pro danou školu byly vždy hromadně předány náhodně vytipované kontaktní osobě, které byl vysvětlen záměr dotazníkového šetření a s kterou byly domluveny podmínky. Kontaktní osoba byla požádána o spolupráci, která spočívala v žádosti o rozdání a následné sesbírání vyplněných dotazníků vytipovaným učitelům prvního i druhého stupně a byl domluven čas a místo předání vyplněných dotazníků.

Jednou z otázek, týkajících se zjištění základních údajů, kterou zodpovídali ve svých dotaznících nejen všichni ředitelé škol, ale rovněž také všichni dotazovaní učitelé, byl údaj o lokalitě ve které se daná škola nachází. V nabídce odpovědí otázky č. 14 byly možnosti pouze „v centru města“ nebo „na vesnici“. Z odpovědí na tuto otázku můžeme zjistit mimo jiné návratnost vyplněných dotazníků.

Celkem bylo do zpracování zahrnuto 84 vyplněných dotazníků, z toho 53 ze škol v centru města a 31 učitelů z vesnických škol. Vezmeme-li počet 84 jako absolutní hodnotu, pak bylo do vyhodnocení zařazeno 63,1 % dotazníků učitelů z městských škol a 36,9 % dotazníků učitelů z vesnických škol, jak ukazuje níže uvedená tabulka (tab. č. 45).

**Tabulka č. 45****Zastoupení odpovědí městských a vesnických škol**

|                | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------|-------------------|-------------------|
| celkem         | 84                | 100,0 %           |
| městské školy  | 53                | 63,1 %            |
| vesnické školy | 31                | 36,9 %            |

V městských školách bylo rozdáno písemnou formou shodně po 15 dotaznících v každé z 8 škol, ve kterých již proběhlo také dotazníkové šetření ředitelů škol, celkem tedy bylo ve městě rozdáno k vyplnění učitelům 120 písemných dotazníků. Vyplněných dotazníků, které bylo možné zařadit do zpracování bylo z městských škol v písemné formě 45, což je pouze 37,5 % všech písemných dotazníků.

Na vesnických školách byly s ohledem na výrazné rozdíly v počtech pedagogických pracovníků rozdány různé počty dotazníků v písemné formě, vždy s přihlédnutím na konkrétní počet pedagogických pracovníků, který ve svých dotaznících uvedli ředitelé škol. Dotazníkové šetření probíhalo opět shodně na stejných školách, ze kterých odpovídali také ředitelé škol a rovněž stejným způsobem probíhalo předávání a shromažďování dotazníků.

Na vesnických školách bylo rozdáno písemně celkem 51 dotazníků. Jelikož má většina z oslovených vesnických škol pouze první stupeň a malý počet pedagogických pracovníků, byly na některých školách rozdány jen tři dotazníky, např. v případech, kdy činí počet pedagogických pracovníků na dané škole pouze 4 nebo 5. Největší počet rozdaných dotazníků na jednu vesnickou školu byl 10 a to ve třech případech, kdy byl řediteli škol uveden údaj o počtech pedagogických pracovníků 20, 25 a 27. Celkem bylo na vesnických školách rozdáno písemně 51 dotazníků. Vyplněných písemných dotazníků určených k dalšímu vyhodnocení bylo shromážděno z vesnických škol 45, což činí 88,2 % z celkového počtu 51 rozdaných dotazníků.

Návratnost dotazníků v písemné formě ukazuje názorně tabulka č. 46.

**Tabulka č. 46****Návratnost vyplněných dotazníků - písemně**

| PÍSEMNĚ        | rozdáno         | návratnost      | návratnost        |
|----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
|                | počet dotazníků | počet dotazníků | relativní četnost |
| celkem         | 171             | 72              | 42,1 %            |
| městské školy  | 120             | 45              | 37,5 %            |
| vesnické školy | 51              | 27              | 53,0 %            |

Z výše uvedených údajů je patrný značný rozdíl mezi návratností dotazníků u učitelů městských a vesnických škol, který mohl být způsoben vyšším počtem učitelů na městských školách a vyšší anonymitou mezi učiteli vzájemně při návratnosti vyplněných dotazníků kontaktní osobě zatímco na vesnických školách byly dotazníky rozdány v některých případech téměř všem vyučujícím. Celková návratnost dotazníků v písemné formě byla 42,1 %.

Pro posílení návratnosti bylo rozesláno ještě několik dotazníků e-maily. Tímto způsobem bylo rozesláno ještě 10 dotazníků učitelům městských škol a 5 dotazníků učitelům vesnických škol. Celkem bylo rozesláno v elektronické podobě 12 dotazníků, přičemž činila celková návratnost 80,0 %, od učitelů městských škol se navrátilo 8 vyplněných dotazníků, což je rovněž 80,0 % z rozeslaných 10 dotazníků a od učitelů z vesnických škol byly navraceny 4 vyplněné dotazníky, což je shodných 80,0 % z 5 rozeslaných dotazníků.

Návratnost vyplněných dotazníků e-maily ukazuje tabulka č. 47.

**Tabulka č. 47 – Návratnost dotazníků - e-maily**

| E-MAILEM       | rozdáno         | návratnost      | návratnost        |
|----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
|                | počet dotazníků | počet dotazníků | relativní četnost |
| celkem         | 15              | 12              | 80,0 %            |
| městské školy  | 10              | 8               | 80,0 %            |
| vesnické školy | 5               | 4               | 80,0 %            |

Z uvedených údajů vidíme, přesto, že jde o menší počet oslovených respondentů, že návratnost e-maily byla oproti písemné formě mnohem vyšší a rovněž byla vyšší návratnost od učitelů městských škol oproti písemné formě, což může být dáno větší preferencí počítačové techniky, jejíž

používání při vyplňování dotazníku mohli považovat učitelé za pohodlnější a rychlejší přesto, že odeslání vyplněného dotazníku již není anonymní.

Pro úplnost uvádí níže uvedená tabulka (tab. č. 48) celkovou návratnost vyplněných dotazníků, jak písemnou, tak elektronickou podobou.

**Tabulka č. 48 – Návratnost dotazníků - celkově**

| CELKOVĚ        | rozdáno         | návratnost      | návratnost        |
|----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
|                | počet dotazníků | počet dotazníků | relativní četnost |
| celkem         | 186             | 84              | 45,2 %            |
| městské školy  | 130             | 53              | 40,8 %            |
| vesnické školy | 56              | 31              | 55,4 %            |

Z uvedených údajů o celkové návratnosti vidíme, že bylo rozdáno k vyplnění celkem 186 dotazníků učitelům základních škol, z toho 130 dotazníků učitelům ve městě a 56 dotazníků učitelům ne vesnici. Návratnost dotazníků z městských škol činí 40,8 %, z vesnických škol 55,4 % a celková návratnost pak 45,2 %.

Z odpovědí na otázku č. 14, týkající se lokality ve které se daná škola nachází, můžeme zjistit četnost odpovědí učitelů ve městě a na vesnici a zjistit tak názorovou shodu či rozdílnost v názorech učitelů na problematiku získávání finančních prostředků pro základní školy ve městě a na vesnici.

Zastoupení odpovědí podle lokality školy znázorňuje níže uvedená tabulka č. 49.

**Tabulka č. 49 – Zastoupení odpovědí podle lokality školy**

|                | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------|-------------------|-------------------|
| celkem         | 84                | 100,0 %           |
| městské školy  | 53                | 63,1 %            |
| vesnické školy | 31                | 36,9 %            |

Vezmeme-li za absolutní hodnotu počet 84 všech navracených dotazníků ke zpracování, pak vidíme, že odpovědi učitelů městských škol jsou zastoupeny 63,1 % a odpovědi učitelů na vesnicích 36,9 %.

## Uzavřené otázky

**Otázka č. 5: Obsahuje knihovna pro učitele ve Vaší škole nějakou odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací? a/ ano, má více než 5 titulů a také odborné časopisy, b/ ano má do 5 titulů, c/ ne, takovou literaturu nemá, d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu, e/ o takové literatuře na naší škole nevím, f/ ne, literaturu si sháním sama/ sám**

U této otázky měli učitelé označit jednu z možností, která se shoduje se skutečností, co se týče výskytu odborné literatury k problematice získávání finančních prostředků neziskových organizací na jejich

školách. Jeden z respondentů na otázku neodpověděl, ostatní označili podle pokynů vždy jednu možnost. Do vyhodnocení byl zahrnut rovněž dotazník s neoznačenou odpovědí. Následující tabulka (tab. č. 5) nejdříve uvádí absolutní i relativní četnosti všech získaných odpovědí.

**Tabulka č. 50 – Odpovědi na otázku č. 5 - celkem**

| Odpovědi                                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, má více než 5 titulů a také odborné časopisy | 1                 | 1,2 %             |
| b/ ano má do 5 titulů                                | 2                 | 2,4 %             |
| c/ ne, takovou literaturu nemá                       | 18                | 21,4 %            |
| d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu                    | 3                 | 3,6 %             |
| e/ o takové literatuře na naší škole nevím           | 59                | 70,2 %            |
| f/ ne, literaturu si sháním sama/ sám                | 0                 | 0 %               |
| neodpověděli                                         | 1                 | 1,2 %             |

Jak je možné vyčíst ze získaných odpovědí, nejvíce, 59 dotázaných, což je celých 70,2 % respondentů označilo, že o takové literatuře na jejich škole neví. Nejsou tedy informováni nebo se sami nezajímají, zdali odborná literatura k této problematice na škole je, či nikoliv. Naopak žádný z dotazovaných neodpověděl, že si literaturu shání sám. Nevíme, zda z důvodu, že se o problematiku nezajímá nebo že o existenci podobné literatury neví. 21,4 % respondentů pak odpovědělo, že takovou literaturu škola vůbec nemá, 2 učitelé, tedy 2,4 % dotázaných odpovědělo, že ví, že má

škola do 5 titulů odborné literatury vztahující se k této problematice, 1 z dotázaných, což činí 1,2 % všech odpovídajících učitelů uvedlo, že má škola více než 5 titulů a také odborné časopisy a jeden z učitelů, což činí rovněž 1,2 % dotázaných, se nevyjádřil a nechal otázku nezodpovězenou.

Následující dvě tabulky (tab. č. 51 a 52) uvádí podrobněji rozložení odpovědí, jak byly zaznamenány na městských a vesnických školách.

**Tabulka č. 51 – Odpovědi na otázku č. 5 - městské školy**

| Odpovědi                                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, má více než 5 titulů a také odborné časopisy | 0                 | 0 %               |
| b/ ano má do 5 titulů                                | 1                 | 1,9 %             |
| c/ ne, takovou literaturu nemá                       | 8                 | 15,1 %            |
| d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu                    | 2                 | 3,8 %             |
| e/ o takové literatuře na naší škole nevím           | 42                | 79,2 %            |
| f/ ne, literaturu si sháním sama/ sám                | 0                 | 0 %               |
| neodpověděli                                         | 0                 | 0 %               |

Z výše uvedené tabulky (tab. č. 51) je zřejmé, že na městských školách 42 učitelů, což je 79,2 % všech dotázaných, o výskytu odborné literatury na jejich školách k problematice získávání finančních prostředků neziskových organizací neví. 15,1 % dotazovaných učitelů zastává názor, že takovou literaturu jejich škola nemá, 3,8 % respondentů uvádí, že jejich škola nemá žádnou učitelskou knihovnu, pouze jeden vyučující, což je 1,9 % všech dotázaných uvedlo, že má do pěti titulů a nikdo z vyučujících neuvedl, že by měla škola více než pět titulů a odborné časopisy nebo že by si literaturu dotazovaný učitel sháněl sám. Na městských školách označilo některou z možností všech 53 oslovených učitelů.

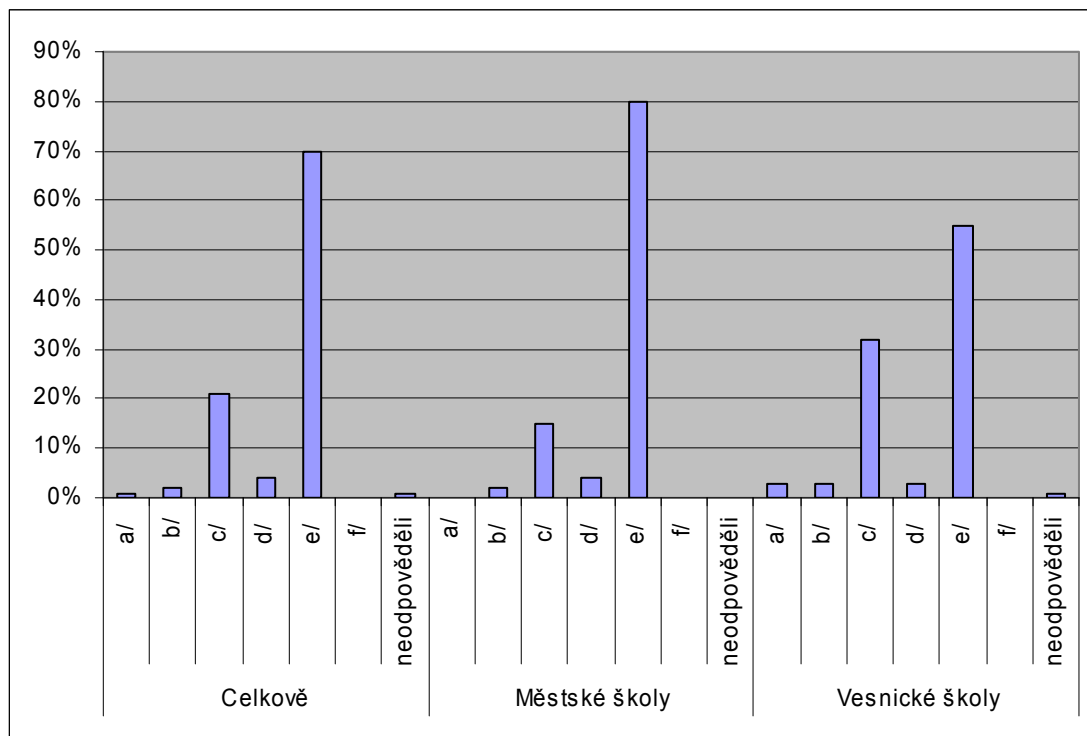
**Tabulka č. 52 – Odpovědi na otázku č. 5 - vesnické školy**

| Odpovědi                                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, má více než 5 titulů a také odborné časopisy | 1                 | 3,2 %             |
| b/ ano má do 5 titulů                                | 1                 | 3,2 %             |
| c/ ne, takovou literaturu nemá                       | 10                | 32,3 %            |
| d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu                    | 1                 | 3,2 %             |
| e/ o takové literatuře na naší škole nevím           | 17                | 54,9 %            |
| f/ ne, literaturu si sháním sama/sám                 | 0                 | 0 %               |
| neodpověděli                                         | 1                 | 3,2 %             |

Z výše uvedené tabulky (tab. č. 52) je patrné, že ani na vesnických školách se názory na přístup k odborné literatuře o získávání finančních prostředků neziskových organizací výrazně neliší a rovněž zde většina učitelů, 54,9 % všech dotázaných odpovědělo, že o takové literatuře na jejich škole nevím, 10 učitelů pak, což je 32,3 % respondentů označilo odpověď c/, že o takovou literaturu jejich škola vůbec nemá, nikdo z dotázaných si neshání literaturu sám, jeden z vyučujících vesnické školy se nevyjádřil a neoznačil žádnou odpověď a shodně jeden vyučující označil odpověď a/, tedy, že má škola více než pět titulů i odborné časopisy, jeden, že má do pěti titulů a jeden, že škola nemá učitelskou knihovnu.

Níže uvedený graf (graf č. 14) ještě názorně ukazuje procentuální vyjádření odpovědí učitelů na výskyt odborné literatury na základních školách, jak byly popsány výše. Volby odpovědí a/ - f/ jsou shodné s odpověďmi uvedenými v dotazníku, u otázky i ve výše uvedených tabulkách. Graf názorně ukazuje shodné hodnoty z výše uvedených tabulek.

**Graf č. 14 - Obsahuje knihovna pro učitele ve Vaší škole nějakou odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací? a/ ano, má více než 5 titulů a také odborné časopisy, b/ ano má do 5 titulů, c/ ne, takovou literaturu nemá, d/ ne, nemáme učitelskou knihovnu, e/ o takové literatuře na naší škole nevím, f/ ne, literaturu si sháním sama/ sám**



Z grafu je zřetelně patrné, že učitelé o výskytu odborné literatury k problematice fundraisingu neví nebo jsou přesvědčení, že se na základních školách nenachází.

## Polouzavřené otázky

**Otázka č. 1: Fundraising ( získávání finančních prostředků pro neziskové organizace formou grantů, sponzoringu, darů, hledání dárců, apod.) na naší základní škole považují za: a/ důležitý a potřebný, b/ nedůležitý a nepotřebný a proč?**

V této otázce měli učitelé, stejně jako ředitelé škol, zaznačit svůj názor, považují-li fundraising na základní škole za a/ důležitý a potřebný, či b/ nedůležitý a nepotřebný a na vynechané řádky za odpověďmi mohli rozepsat své zdůvodnění, proč si to myslí. Jednu z možností označilo podle pokynů celkem 82 z 84 dotazovaných, 2 učitelé, tedy 2,4 % ze všech

dotázaných neoznačilo žádnou odpověď, přesto i tyto dotazníky s neoznačenými odpověďmi byly zahrnuty do celkového vyhodnocení, jak ukazuje níže uvedená tabulka (tab. č. 53).

**Tabulka č. 53 – Odpovědi na otázku č. 1 - celkem**

| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ důležitý a potřebný     | 81                | 96,4 %            |
| b/ nedůležitý a nepotřebný | 1                 | 1,2 %             |
| neodpověděli               | 2                 | 2,4 %             |

Jak je zřejmé z údajů ve výše uvedené tabulce (tab. č. 53), ze všech dotazovaných učitelů považuje fundraising na základních školách za důležitý celých 96,4 % respondentů, což je většina učitelů všech oslovených škol. Tento údaj je téměř shodný s názorem ředitelů základních škol, kdy považuje fundraising za důležitý a potřebný 94,1 % všech oslovených ředitelů. Pouze jeden z učitelů uvedl, že považuje fundraising na základních školách za nedůležitý a nepotřebný a dva učitelé, tedy 2,4 % všech respondentů neoznačilo žádnou odpověď. Pro úplnost je podívejme na rozložení odpovědí ve městě a na vesnici, jak je uvádí následující tabulky (tab. č. 54 a 55).

**Tabulka č. 54 – Odpovědi na otázku č. 1 - městské školy**

| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ důležitý a potřebný     | 51                | 96,2 %            |
| b/ nedůležitý a nepotřebný | 1                 | 1,9 %             |
| neodpověděli               | 1                 | 1,9 %             |

**Tabulka č. 55 – Odpovědi na otázku č. 1 - vesnické školy**

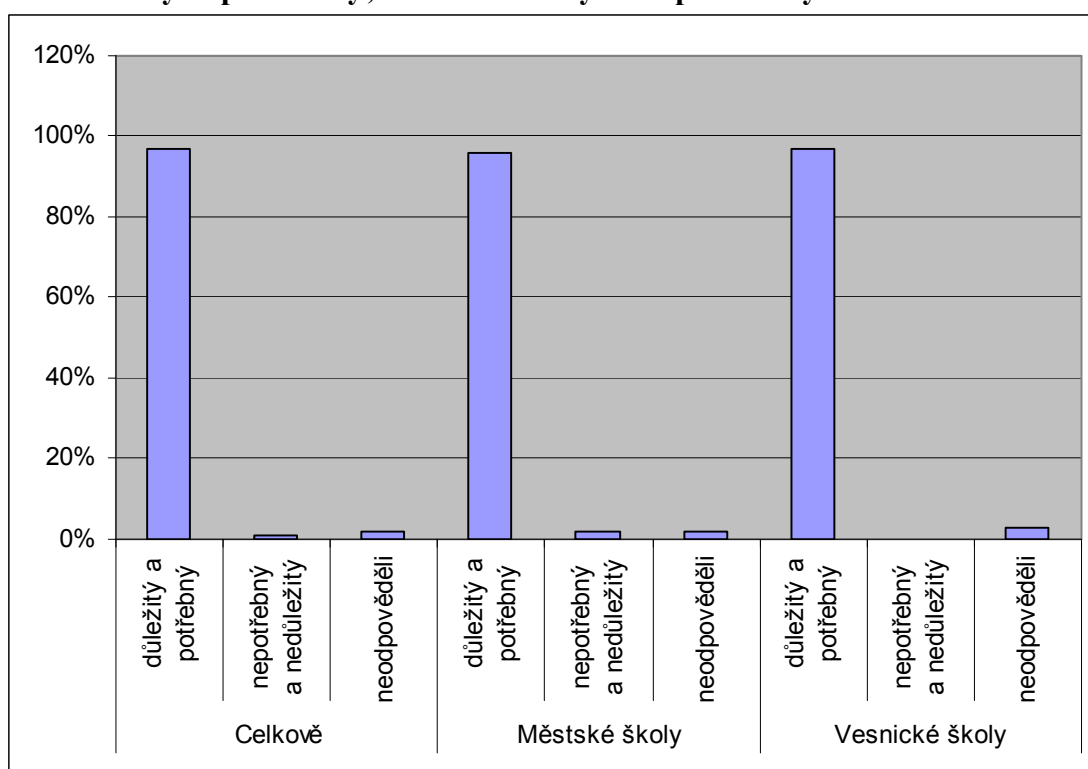
| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ důležitý a potřebný     | 30                | 96,8 %            |
| b/ nedůležitý a nepotřebný | 0                 | 0 %               |
| neodpověděli               | 1                 | 3,2 %             |

Ze dvou výše uvedených tabulek (tab. č. 54 a 55) vidíme, že názory na důležitost a potřebnost fundraisingu na základních školách se ve městě a na vesnici neliší, ve městě označilo fundraising za důležitý a potřebný

96,2 % dotázaných učitelů a na vesnici 96,8 % učitelů, shodně se jeden učitel z městské školy a jeden učitel z vesnické školy k problematice nevyjádřili a pouze jeden z učitelů městské školy označil fundraising za nedůležitý a nepotřebný.

Pro větší názornost ukazuje zvolené odpovědi učitelů v procentech jak celkově, tak také zvlášť městských a vesnických škol ještě níže uvedený graf (graf č. 15).

**Graf č. 15 - Fundraising na naší základní škole považují za  
a/ důležitý a potřebný, b/ nedůležitý a nepotřebný**



Z grafu je patrná jasná převaha označených odpovědí a/ - ANO, fundraising považují za potřebný a důležitý.

Většina učitelů, celkem 50, což je 59,9 % všech dotázaných využilo také možnosti se k problematice vyjádřit podrobněji a připojili také zdůvodnění, proč si to myslí. Možnosti bližšího vyjádření využilo 34 učitelů z městských škol a 16 učitelů z vesnických škol, tedy 64,2 % učitelů ze škol v centru města a 51,6 % učitelů ze škol ležících na vesnici, vycházíme-li z absolutních čísel 53 učitelů z města a 31 učitelů z vesnických škol. Zde jsou některá zdůvodnění učitelů, jak je sami zaznamenali.

#### **Městské školy:**

##### **ANO:**

- „Díky něj může škola zkvalitnit výuku.(financování ze strany státu je naprosto nedostatečné.“
- „Budou tak prostředky na odměňování žáků při soutěžích, na konání různých programů, nákup materiálů a na různé školní i mimoškolní aktivity.“
- „Je velmi důležitý – na nákup učebních pomůcek, odměny žákům, různé adaptační a vzdělávací kurzy.“
- „Škola potřebuje finanční prostředky ke svému rozvoji.“
- „Víc peněz dává škole víc možností.“
- „Zvyšování prestiže školy, zabezpečení a zkvalitnění procesu vzdělávání.“
- „Doplnění finanční nedostatečnosti ze strany státu.“
- „Prezentace školy.“
- „Peněz není ve školství nikdy dost, takže je jakákoliv pomoc potřebná.“
- „Na konání zajímavějších aktivit.“
- „Získání fin. prostředků pro práci, která je rozšiřující i mimo výuku, tvořivé nápady jsou pak lépe realizovatelné.“
- „Chceme-li žákům nabídnout víc, než je standart (exkurze, pomůcky,...)“
- „Posílení financí na nákup pomůcek a technického vybavení.“
- „Protože je málo peněz od státu.“

- „Jsou to peníze pro školu navíc a ty ulehčují i finanční situaci rodinám.“

Podobného znění jsou i další odpovědi, ve kterých se vyjádřili učitelé následovně (počet odpovědí neodpovídá počtu uvedených možností, protože mnozí učitelé uvedli příkladů více):

- z důvodu nedostatečného financování státem - 7 učitelů
- pro celkové zkvalitnění výuky - 9 učitelů
- pro nákup nadstandardního vybavení - 7 učitelů
- na pořádání nadstandardních akcí - 7 učitelů
- na odměňování žáků - 5 učitelů

### **Vesnické školy:**

#### **ANO:**

- „Jsme malotřídní škola s malým počtem dětí a dotace od státu závisí hlavně od počtu dětí.“
- „Dosáhneme lépe na finance, které bychom asi jinak nezískali.“
- „Učitelé by měli věnovat svůj čas výuce a dětem a ne shánění peněz na svou práci. Je to ostuda.“
- Granty ANO, ale shánění sponzorů NE!“
- „Pro nedostatek financí ve školství, je ale velmi časově náročné.“
- „Kde jinde může škola vzít peníze? Jenom z grantů a od sponzorů.“

Podobného znění jako jsou odpovědi učitelů městských škol jsou také odpovědi učitelů z vesnických škol, ve kterých se vyjádřili učitelé následovně:

- pro nákup nadstandardního vybavení - 4 učitelé
- na pořádání nadstandardních akcí - 2 učitelé
- z důvodu získání financí pro školu - 8 učitelů

**Otázka č. 2: Fundraisingu se na naší základní škole věnuje: (zde možno zakroužkovat i více odpovědí), a/ já sám /sama, b/ já a vedení školy, c/ dobrovolníci z řad učitelů, d/ dobrovolně rodiče, e/ samostatný fundraiser, f/ nikdo, g/ jiná možnost: kdo.**

Zde se měli dotazovaní učitelé vyjádřit k otázce, kdo se na jejich škole fundraisingu věnuje, přičemž měli možnost zaznačit i více z nabízených možností odpovědí, eventuálně k bodu g/ vypsát i jinou možnost, či možnosti. Odpověděli všichni dotazovaní učitelé, ale jelikož měli možnost označit i více než jednu odpověď, neodpovídá součet odpovědí součtu dotazníků. U této otázky bylo zaznamenáno celkem 143 odpovědí se zvolenými počty odpovědí, jak je znázorňuje níže uvedená tabulka (tab. č. 56). Při výpočtu procentuálního zastoupení odpovědí vycházíme z absolutního počtu 143 odpovědí.

**Tabulka č. 56 – Odpovědi na otázku č. 2 - celkem**

| Odpovědi                      | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ já sám/sama                | 0                 | 0 %               |
| b/ já a vedení školy          | 18                | 12,6 %            |
| c/ dobrovolníci z řad učitelů | 53                | 37,1 %            |
| d/ dobrovolně rodiče          | 17                | 11,9 %            |
| e/ samostatný fundraiser      | 0                 | 0 %               |
| f/ nikdo                      | 1                 | 0,7 %             |
| g/ jiná možnost               | 54                | 37,7 %            |

Jak lze vyčíst z výše uvedené tabulky (tab. č. 56), označili učitelé nejčastěji možnost g/, tedy jinou než zde uvedenou možnost a to 54 učitelů, což činí 37,7 % všech odpovědí. Možnosti uvedené pod bodem g/ uvedou podrobněji tabulky uvedené u této otázky dále. Druhou nejčetnější odpovědí byla možnost c/, tedy, že se fundraisingu věnují dobrovolníci z řad učitelů, kterou označilo celkem 53 učitelů, což je 37,1 % všech odpovědí. 18 učitelů označilo, že se fundraisingu věnují oni sami ve spolupráci s vedením školy, 17 učitelů odpovědělo, že se fundraisingu na jejich škole věnují také dobrovolně rodiče a naopak nikdo neoznačil možnost, že by se fundraisingu věnoval pouze sám dotazovaný učitel nebo že by se fundraisingu věnoval

na jejich škole samostatný fundraiser. Rozložení odpovědí, jak byly zaznamenány zvlášť na městských a vesnických školách, včetně jejich četností podrobněji ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 57 a 58).

**Tabulka č. 57 – Odpovědi na otázku č. 2 - městské školy**

| Odpovědi                      | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ já sám/sama                | 0                 | 0 %               |
| b/ já a vedení školy          | 6                 | 6,2 %             |
| c/ dobrovolníci z řad učitelů | 32                | 33,3 %            |
| d/ dobrovolně rodiče          | 16                | 16,7 %            |
| e/ samostatný fundraiser      | 0                 | 0 %               |
| f/ nikdo                      | 0                 | 0 %               |
| g/ jiná možnost               | 42                | 43,8 %            |

**Tabulka č. 58 – Odpovědi na otázku č. 2 - vesnické školy**

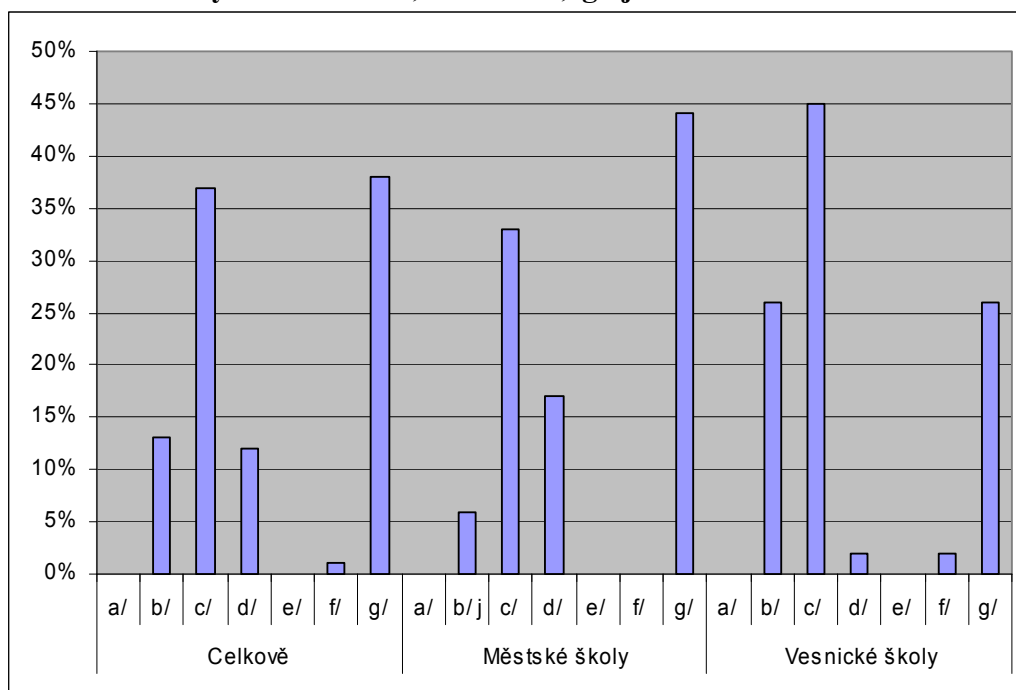
| Odpovědi                      | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ já sám/sama                | 0                 | 0 %               |
| b/ já a vedení školy          | 12                | 25,5 %            |
| c/ dobrovolníci z řad učitelů | 21                | 44,8 %            |
| d/ dobrovolně rodiče          | 1                 | 2,1 %             |
| e/ samostatný fundraiser      | 0                 | 0 %               |
| f/ nikdo                      | 1                 | 2,1 %             |
| g/ jiná možnost               | 12                | 25,5 %            |

Jak je patrné z výše uvedených dvou tabulek (tab. č.57 a 58), zatímco se na městských školách přiklonilo nejvíce učitelů, 43,8 % všech označených voleb možností, k odpovědi na otázku, kdo se fundraisingu na jejich škole věnuje, k bodu g/, tedy k jiné, než uvedené možnosti a tu doplnili sami, na vesnických školách se nejvíce učitelů, 44,8 % všech zaznamenaných odpovědí, přiklání k názoru, že se na jejich školách věnují fundraisingu především dobrovolníci z řad učitelů. Na vesnických školách je také vyšší výskyt zaznamenaných odpovědí, kdy se sami dotazovaní zahrnuli do odpovědi (v bodě b/ - já a vedení školy), která byla označena ve 25,5 % odpovědí, což může být způsobeno nižším počtem pedagogických pracovníků na vesnických školách a tedy větší angažovaností do fundraisingových aktivit

v případě, že se jim věnují na oslovených školách učitelé. Zvláštností dle mého názoru je, že odpověď d/, tedy, že se fundraisingu věnují dobrovolně rodiče označilo méně učitelů na vesnických školách než na školách městských, ačkoliv by se dalo očekávat, že na malých vesnických školách se budou rodiče angažovat více. Na městských školách byla takto označena odpověď v 16,7 % případů a na vesnických školách pouze ve 2,1 % případů. Jeden z učitelů označil také možnost, že se fundrasingu nevěnuje na jejich škole nikdo, což si ovšem vzhledem k tomu, že jde o naprosto ojedinělou odpověď a navíc je v rozporu s ostatními odpověďmi respondenta, kdy například v následujících otázkách uvádí respondent využívané fundraisingové metody na jejich škole, vysvětlují neznalostí problematiky či neinformovaností.

Pro větší přehlednost znázorňuje procentuální vyjádření odpovědí ještě následující histogram četností (graf č. 16), kde odpovídají písmena odpovědí písmenům odpovědí, jak byly nabídnuty v dotaznících u této otázky.

**Graf č. 16 - Fundraisingu se na naší základní škole věnuje:**  
(zde možno zakroužkovat i více odpovědí), a/ já sám /sama, b/ já a vedení školy, c/ dobrovolníci z řad učitelů, d/ dobrovolně rodiče, e/ samostatný fundraiser, f/ nikdo, g/ jiná možnost



Jak již bylo uvedeno výše, většina odpovědí, 54, což je 37,7 % všech označených odpovědí vypsala jinou možnost, než která jim byla nabídnuta, proto jejich četnosti vyjadřuje pro přehlednost následující tabulka (tab. č. 59). Tabulka uvádí všechny možnosti, jak byly v dotaznících zaznamenány. Při výpočtu procentuálního zastoupení bylo počítáno s absolutní hodnotou 54.

**Tabulka č. 59 – Odpovědi na otázku č. 2 g/ - celkem**

| Odpovědi        | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------|-------------------|-------------------|
| vedení školy    | 34                | 62,9 %            |
| ředitel školy   | 8                 | 14,8 %            |
| učitelé         | 8                 | 14,8 %            |
| všichni         | 1                 | 1,9 %             |
| Sdružení rodičů | 1                 | 1,9 %             |
| nevím           | 2                 | 3,7 %             |

Ze všech tabulek (tab. č. 56 – 59) uvedených k této otázce výše vidíme, že se fundraisingu na školách věnují podle názoru učitelů nejvíce dobrovolníci z řad učitelů, které uvedlo 53 učitelů a dále pak vedení školy, které napsalo k bodu g/, tedy jiné možnosti, 34 učitelů, kam lze zařadit také ředitele škol, které rovněž k bodu g/ vypsalo dalších 8 vyučujících. Jeden z učitelů napsal, že si myslí, že se fundraisingu věnují všichni, jeden Sdružení rodičů a dva učitelé napsali, že neví. Názory na tuto otázku podle lokality školy zaznamenávají následující dvě tabulky (tab. č. 60 a 61). Jak vidíme z výše uvedené tabulky č. 59, zaznamenalo ještě 8 učitelů do odpovědi g/ - jiná možnost, odpověď „učitelé“, přesto, že podobná odpověď, a to „dobrovolníci z řad učitelů“ byla v možnostech uvedena pod bodem c/. Tuto skutečnost si lze vysvětlit tím, že v tomto případě nepůjde o dobrovolníky, což potvrzuje upřesnění u dvou odpovědí, z nichž jedna uvádí: „nedobrovolně nařízeno učitelům („dobrovolníci“)" a druhá: „více či méně „dobrovolně“ učitelé“.

**Tabulka č. 60 – Odpovědi na otázku č. 2 g/ - městské školy**

| Odpovědi        | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------|-------------------|-------------------|
| vedení školy    | 29                | 69,0 %            |
| ředitel školy   | 4                 | 9,5 %             |
| učitelé         | 7                 | 16,7 %            |
| všichni         | 0                 | 0 %               |
| Sdružení rodičů | 0                 | 0 %               |
| nevím           | 2                 | 4,8 %             |

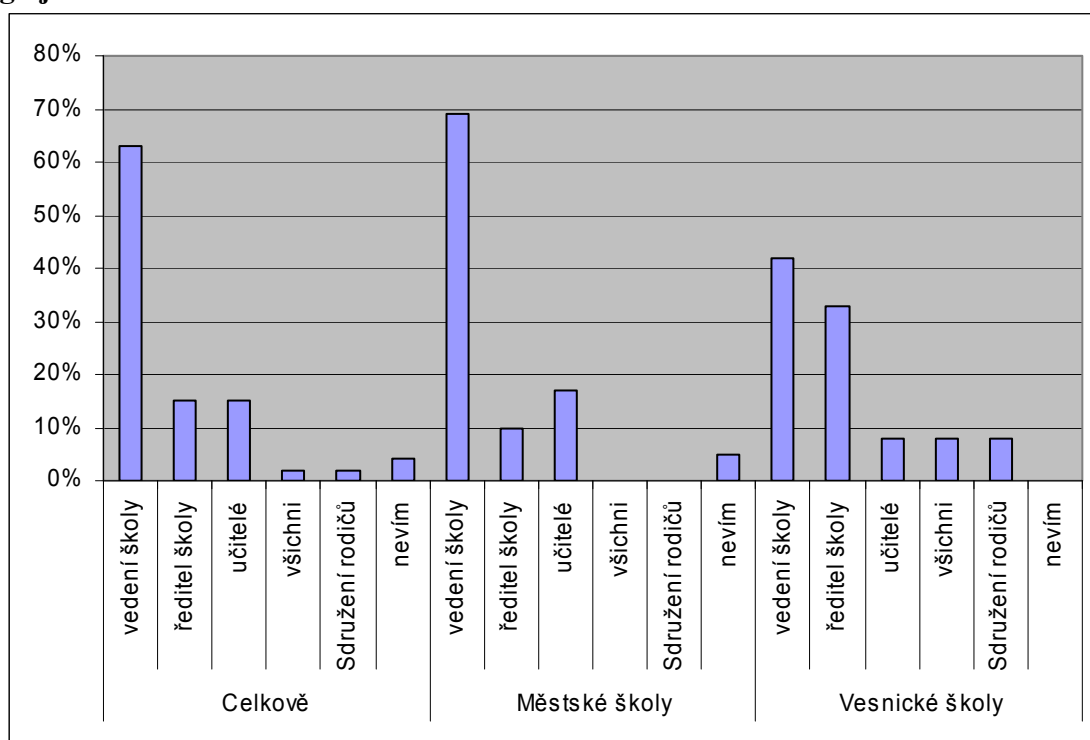
**Tabulka č. 61 – Odpovědi na otázku č. 2 g/ - vesnické školy**

| Odpovědi        | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------|-------------------|-------------------|
| vedení školy    | 5                 | 41,7 %            |
| ředitel školy   | 4                 | 33,4 %            |
| učitelé         | 1                 | 8,3 %             |
| všichni         | 1                 | 8,3 %             |
| Sdružení rodičů | 1                 | 8,3 %             |
| nevím           | 0                 | 0 %               |

Z výše uvedených tabulek (tab. č. 60 a 61) můžeme vyčíst, že dva učitelé z městských škol odpověděli, že neví, kdo se na jejich škole fundraisingu věnuje a že právě z městských škol ještě 7 učitelů odpovědělo, že se fundraisingu věnují na jejich škole také učitele, ale neoznačili výše nabízenou možnost „dobrovolníci z řad učitel“, jak ji nabízela odpověď c/. Shodně odpovědělo nejvíce učitelů na školách ve městě i na vesnici, že se fundraisingu na jejich škole věnuje vedení školy, kam lze zahrnout také zástupce ředitele a ředitel školy.

Také u této odpovědi uvedeme níže pro přehlednost ještě grafické znázornění procentuálního vyjádření odpovědí, jak byly zaznamenány. (graf č. 17)

**Graf č. 17 - Fundraisingu se na naší základní škole věnuje:  
g/ jiná možnost: kdo**



Z grafu (graf č. 17) vidíme, že u možnosti g/, tedy jiné možnosti než která byla u odpovědi nabídnuta, se většina učitelů shoduje v tom, že se fundraisingu na jejich školách věnuje vedení školy a ředitel školy, vedení školy pak ve větší míře na městských školách a samotný ředitel na školách vesnických.

### **Otázka č. 3: Práce fundraisera na naší základní škole:**

**a/ je dobře oceněna a finančně ohodnocena, učitelé jsou k práci dobře motivováni, b/ je brána jako povinná součást pracovní náplně učitele, c/ pro učitele není možná, touto činností se zabývá pouze vedení školy, d/ je nařízena vedením školy, e/ jiná možnost, jaká. Poznámky a doplnění...**

Tato otázka zjišťovala názory učitelů na ohodnocení fundraisera na základních školách, jak tuto situaci sami zhodnocují. Učitelé měli možnost označit některou z nabízených možností, případně vypsát jinou možnost k bodu e/ a také doplnit své poznámky a postřehy či názory na vynechané místo pod otázkou. Někteří z vyučujících označili i více možností, což se nevylučuje, i když tato možnost nebyla přímo v zadání otázky. 6 vyučujících se k této otázce vůbec nevyjádřilo a nechalo otázku

nezodpovězeno. Přesto i tyto nezodpovězené otázky byly zahrnuty do vyhodnocení. Celkem bylo počítáno s 88 odpověďmi, jejichž absolutní i relativní četnost znázorňuje níže uvedená tabulka (tab. č. 62).

**Tabulka č. 62 – Odpovědi na otázku č. 3 - celkem**

| Odpovědi                                                                         | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ je dobře oceněna a finančně ohodnocena, učitelé jsou k práci dobře motivováni | 10                | 11,4 %            |
| b/ je brána jako povinná součást pracovní náplně učitele                         | 21                | 23,9 %            |
| c/ pro učitele není možná, touto činností se zabývá pouze vedení školy           | 11                | 12,5 %            |
| d/ je nařízena vedením školy                                                     | 7                 | 12,7 %            |
| e/ jiná možnost                                                                  | 33                | 37,5 %            |
| neodpověděli                                                                     | 6                 | 6,8 %             |

Z odpovědí je patrné, že nejvíce učitelů (37,5 % všech odpovědí) označilo jinou možnost, než která byla nabídnuta v odpovědích v bodech a/ - d/. Vlastní vyjádření k současné problematice práce fundraisera na základních školách uvádím u této otázky níže pod zde uvedenými tabulkami. Z údajů v tabulce dále vyplývá, že 23,9 % učitelů pociťuje, že je získávání finančních prostředků pro školu brána jako povinná součást pracovní náplně učitele a 12,7 % učitelů situaci vnímá tak, že je jim zabývaní se touto činností dokonce nařízeno vedením školy. Pouze 10 odpovědí z 88 (tedy 11,4 %) byly odpovědi a/, tedy, že práce fundraisera na jejich škole je dobře oceněna a finančně ohodnocena a učitelé jsou k práci dobře motivováni.

Rozdělení voleb, jak byly zaznamenány ve městě a na vesnici ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 64 a 65).

**Tabulka č. 64 – Odpovědi na otázku č. 3 - městské školy**

| Odpovědi                                                                         | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ je dobře oceněna a finančně ohodnocena, učitelé jsou k práci dobře motivováni | 6                 | 10,9 %            |
| b/ je brána jako povinná součást pracovní náplně učitele                         | 12                | 21,8 %            |
| c/ pro učitele není možná, touto činností se zabývá pouze vedení školy           | 8                 | 14,6 %            |
| d/ je nařízena vedením školy                                                     | 7                 | 12,7 %            |
| e/ jiná možnost                                                                  | 16                | 29,1 %            |
| neodpověděli                                                                     | 6                 | 10,9 %            |

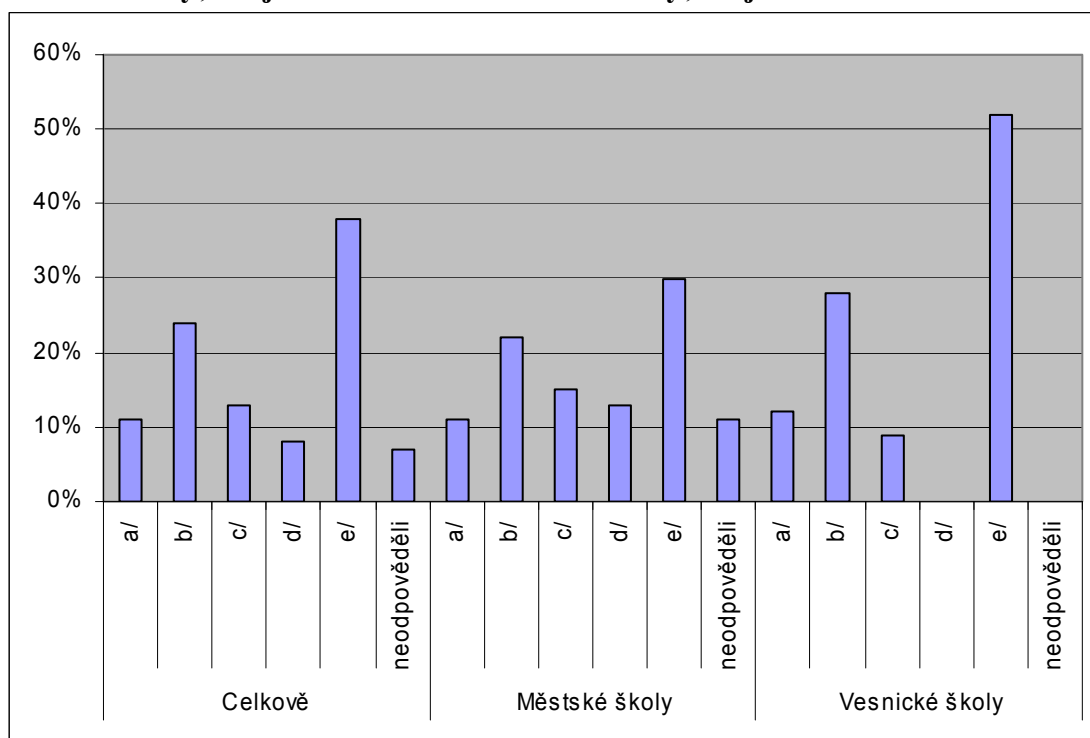
**Tabulka č. 65 – Odpovědi na otázku č. 3 - vesnické školy**

| Odpovědi                                                                         | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ je dobře oceněna a finančně ohodnocena, učitelé jsou k práci dobře motivováni | 4                 | 12,1 %            |
| b/ je brána jako povinná součást pracovní náplně učitele                         | 9                 | 27,3 %            |
| c/ pro učitele není možná, touto činností se zabývá pouze vedení školy           | 3                 | 9,1 %             |
| d/ je nařízena vedením školy                                                     | 0                 | 0 %               |
| e/ jiná možnost                                                                  | 17                | 51,5 %            |
| neodpověděli                                                                     | 0                 | 0 %               |

Z předešlých dvou tabulek (tab. č. 64 a 65) vidíme, že všichni učitelé, kteří se k této otázce nevyjádřili jsou učitelé z městských škol. Z vesnických škol zodpověděli otázku všichni respondenti. V městských i vesnických školách uvedlo shodně nejvíce dotázaných jinou možnost, na vesnicích to byla dokonce více než polovina dotázaných. Na druhém místě se v hodnocení v obou lokalitách shodně objevila odpověď, kdy se učitelé domnívají, že je práce fundraisera brána jako povinná součást pracovní náplně učitele, a to ve městě 21,8 % a na vesnici 27,3 % všech odpovědí. Značný rozdíl mezi situací ve městě a na vesnici je v odpovědi d/ je nařízena vedením školy, kterou označilo 7 učitelů z městských škol (12,7 %), z vesnických škol neoznačil tuto možnost žádný učitel. Pouze 10,9 % učitelů městských a 12,1 % učitelů vesnických škol se domnívá, že je práce fundraisera dobře oceněna, finančně ohodnocena a učitelé jsou k práci dobře motivováni. 14,6 % učitelů z městských a 9,1 % učitelů z vesnických škol se naopak domnívá, že tato práce pro učitele není vůbec možná a touto činností se může

zabývat jen vedení školy. Procentuální vyjádření odpovědí celkově, ve městě i na vesnici ukazuje názorně následující histogram četností (graf č. 18).

**Graf č. 18 - Práce fundraisera na naší základní škole: a/ je dobře oceněna a finančně ohodnocena, učitelé jsou k práci dobře motivováni, b/ je brána jako povinná součást pracovní náplně učitele, c/ pro učitele není možná, touto činností se zabývá pouze vedení školy, d/ je nařízena vedením školy, e/ jiná možnost**



Také z grafu (graf č. 18) je jasně patrná převaha odpovědí jiná možnost, jaká?, na kterou odpovídali učitelé následovně:

#### **Městské školy:**

- „Je žádána vedením školy.“
- „Dobrovolné zapojení do těchto aktivit, je ale časově i odborně velmi náročné.“
- „Je dobrovolná, ale necetěná ani neocenitelná.“
- „Hlavně vedení školy se tím zabývá, ale vlastním aktivitám učitelů se meze nekladou a jsou poté ohodnoceni.“
- „Není povinná, ale je možná.“
- „Závisí na aktivitě jedince a vhodnosti vypsanych grantů“.
- „Myslím, že není finančně ohodnocena.“
- „Nevím“ – 9x

### **Vesnické školy:**

- „Někdy se učitelé angažují sami, když mají zájem o nějaký projekt.“
- „Do finančního hodnocení učitelů nevidíme, ale co vím, učitelé hodnocení za svou metodickou činnost, pokud jsou tak aktivní, že seženou nějaké peníze navíc, další finanční ohodnocení nezískávají.“
- „Není na něj čas, je časově i papírově náročné a s nejistým výsledkem.“
- „Je dobrovolná.“ – 5x
- „Za tuto práci je slíbena finanční odměna.“
- „Člověk to dělá tak trochu i pro sebe, protože ze získaných peněz může koupit něco pro svou sbírku, udělat koncert pro děti, apod.“
- „Je žádoucí a finančně ohodnocena.“
- „Je možná, ale zůstává na vedení.“
- „Dělá vedení.“
- „Je součástí osobního ohodnocení.“
- „Nevím.“ – 2x
- „Je dobrovolná a finančně nehodnocena.“

Někteří z dotázaných doplnili svůj názor k bodu e/ jiná možnost, jiní označili některou z nabízených možností a přidali komentář nebo napsali jinou možnost, kterou zdůvodnili v prostoru pro poznámky a doplnění, proto níže uvádím rovněž komentáře vyučujících z prostoru pro tato sdělení určeného, jak je učitelé sami uvedli..

### **Poznámky a doplnění:**

#### **Městské školy:**

- „Nemám ponětí, jak je ohodnocena.“
- „Na třídních schůzkách oslovujeme rodiče a žádáme je o sponzorské dary, můžeme také vypracovat projekty na získání grantu a pokud grant dostaneme, budeme prý finančně odměněni ???“
- „Dobrovolnost je postupně měněna v povinnost učitelů.“
- „Pokud je, tak je snad určitě nějakým způsobem ohodnocena.“
- „Nevím, jak je ohodnocena.“ – 6x
- „Je nařízena povinně, ale při úspěchu ohodnocena.“

#### **Vesnické školy:**

- „Někdy je možné v rámci přípravy projektu vyčlenit finanční částku za práci na tomto projektu.“

Z různosti odpovědí na tuto otázku je zřejmá značná neinformovanost učitelů o podmínkách práce fundraisingu na základních školách, v otevřených odpovědích se často objevují slova „domnívám se“, „nevím“, překvapující jsou názory na dobrovolnost práce fundariserů na jednotlivých školách, kdy mnozí učitelé poukazují na nedobrovolnost buď přímo označením odpovědi v dotazníku, který tyto možnosti nabízel v bodech b/ je brána jako povinná součást pracovní náplně učitele nebo v bodě d/ je nařízena vedením školy nebo podobné situace popsali v prostoru pro vlastní komentář. Někteří učitelé se domnívají, že i nařízena práce fundraisera je ohodnocena, je-li úspěšná, jiní si myslí, že oceněna není. Domnívám se, že tato taková různorodost odpovědí je způsobena nedostatečným informováním ze strany vedení jednotlivých škol o podmínkách a možnostech práce fundraisera na základní škole.

**Otázka č. 6: Považujete za důležité pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy? ANO – NE. Proč?**

Tato otázka zjišťovala názory učitelů na důležitost vzdělávání pedagogických pracovníků v oblasti fundraisingu, přičemž měli učitelé označit jednu z nabízených odpovědí, kterou bylo ANO nebo NE a k této odpovědi měli možnost připojit zdůvodnění ve vynechaném prostoru pod otázkou. Četnost odpovědí vidíme v následující tabulce (tab. č. 66).

**Tabulka č. 66 – Odpovědi na otázku č. 6 - celkem**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 34                | 40,5 %            |
| NE           | 47                | 55,9 %            |
| ano i ne     | 1                 | 1,2 %             |
| neodpověděli | 2                 | 2,4 %             |

Jak vidíme z tabulky (tab. č. 66), většina učitelů (55,9 %) odpověděla, že pořádání školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy za důležité nepovažuje. Jeden z učitelů se nedržel přesně zadání a odpověděl „ano i ne“, dva z vyučujících pak otázku nezodpověděli, přesto byly i tyto dotazníky zahrnuty do zpracování. Rozložení voleb mezi lokalitu města a vesnice ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 67 a 68).

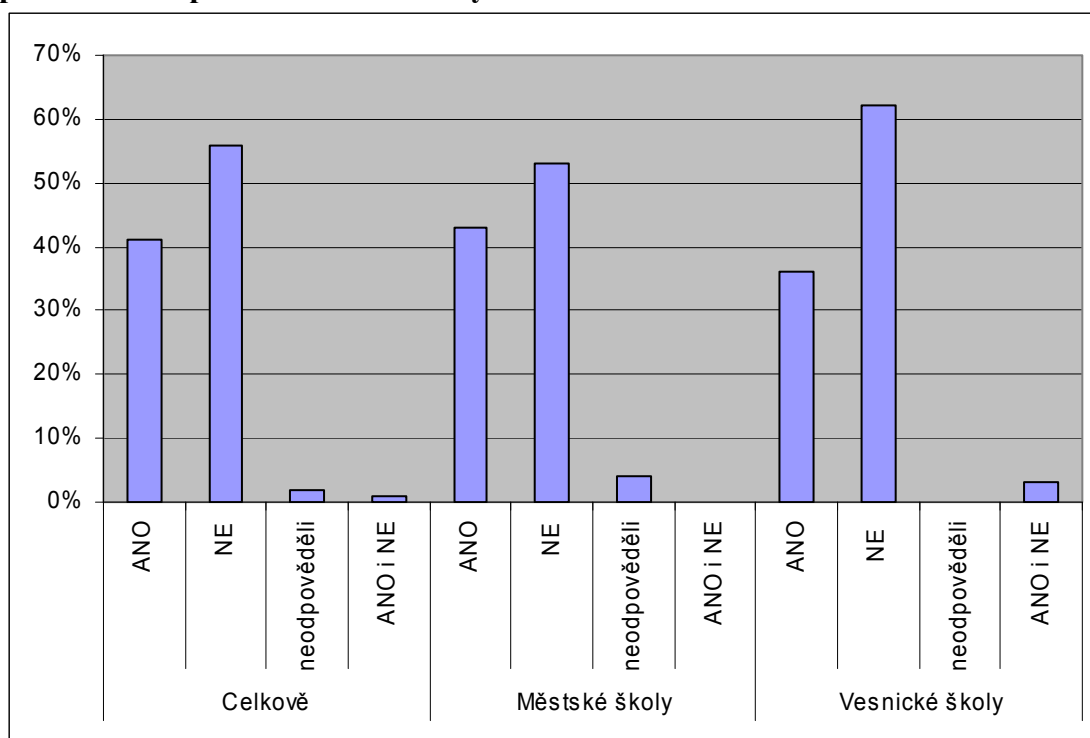
**Tabulka č. 67 – Odpovědi na otázku č. 6 - městské školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 23                | 43,4 %            |
| NE           | 28                | 52,8 %            |
| ano i ne     | 0                 | 0 %               |
| neodpověděli | 2                 | 3,8 %             |

**Tabulka č. 68 – Odpovědi na otázku č. 6 - vesnické školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 11                | 35,5 %            |
| NE           | 19                | 61,3 %            |
| ano i ne     | 1                 | 3,2 %             |
| neodpověděli | 0                 | 0 %               |

Jak je patrné z předešlých dvou tabulek (tab. č. 67 a 68), shodně si myslí, že pořádání školení v této oblasti není pro pedagogické pracovníky důležité většina učitelů města (52,8 %) i vesnice (61,3 %), přičemž na vesnici je toto procento ještě větší. Pouze 35,5 % učitelů z vesnických škol a 43,4 % učitelů z městských škol si myslí, že školení tohoto typu důležitá jsou. Pro přehlednost uvádí procentuální zastoupení odpovědí ještě následující graf (graf č. 19).

**Graf č. 19 - Považujete za důležité pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy?**

Rovněž z grafu (graf č. 19) jsou jasné patrné převažující záporné odpovědi.

Komentář k označené odpovědi přidal celkem 49 učitelů, což je více, než polovina všech dotázaných, 29 učitelů z městských škol a 20 učitelů ze škol na vesnicích. Do prostoru pod otázku zdůvodňovali učitelé své odpovědi následovně:

**Městské školy:**

**ANO:**

- „Je to budoucnost.“
- „Je to určitě složitá záležitost.“
- „Protože leží v současné době tyto povinnosti na pedagogických pracovnících.“
- „Důležité pro zkvalitnění výuky a lepší možnosti pro žáky.“
- „Pokud je školení fundované, tak je jenom dobře, že se i učitelé dovědí, jak lze získat peníze pro školu.“
- „Pro získání financí na projekty, na odměňování, na netradiční pomůcky, exkurze.“
- „Podání informací o možnostech.“
- „Ať mají přehled.“
- „Jen pro dobrovolníky.“
- „Pro vedení, v době mimo vyučování.“
- „Školy jsou stále více odkázány na vlastní získávání finančních prostředků.“

**NE:**

- „Protože se máme věnovat učení a výchově dětí, v tomhle směru se vzdělávat je nutné a není v našich silách se věnovat ještě této problematice.“
- „Učitel má učit, i tak se zabývá přemírou zcela jiných činností.“
- „Touto problematikou by se měl zabývat školený odborník, pedagog by měl především vyučovat a věnovat se žákům.“
- „Je to věc vedení školy.“
- „Není v jeho silách, aby se tomu při své pracovní náplni věnoval.“
- „Už tak se učitelé věnují administrativě místo učení.“

- „Náplň práce učitele je jiná, zúčastňují se školení, která pomáhají ve výuce, příp. nápravě chování.“
- „Pedagogický pracovník by se měl věnovat dětem.“
- „Je to v kompetencích ředitelů, učitelé mají na starosti jiná školení.“
- „Tato činnost je takového charakteru, že musí vycházet z vnitřního přesvědčení vyučujícího a velmi také záleží na okolnostech, které jednotlivec není schopen ovlivnit.“
- „Učitel má vychovávat a vzdělávat a ne získávat sponzorské dary pro školu.“
- „Na škole by měl být člověk s ekonomickým zaměřením, který se bude plně věnovat tomuto tématu.“
- „Za důležitější považuji školení v oblasti metodiky, výchovy, apod., na další nezbývá čas.“
- „Učitel má v první řadě učit a připravovat se na výuku, vychovávat a ne shánět peníze.“
- „Jsme učitelé.“
- „Už tak je školení až až, toto se netýká pedagogické činnosti.“
- „Učitel má učit.“
- „Učitel má jiné poslání.“

#### **Vesnické školy:**

##### **ANO:**

- „Pro získání informací.“
- „Finanční prostředky jsou důležité pro každou školu, nelze spoléhat pouze na peníze z kraje.“
- „Bez školení nevím, kde a jak žádat.“
- „Zdroje jsou omezené, je to dobrá alternativa získání peněz. Bez dobrého proškolení a vedení se na granty obtížně dosáhne.“
- „Nemohu jednoznačně odpovědět za všechny učitele. Našli by se určitě zájemci, ale myslím si, že by to byla menšina s ohledem na to, kolik jiných povinností, včetně administrativních, učitelé mají.“

- „Někteří by se určitě rádi zapojili, ale nemají dostatek informací.“
- „Potřeba znát náležitosti, které musí práce pro získání grantu obsahovat, aby měla šanci na úspěch.“
- „Informovanost.“
- „Školy potřebují více peněz než dostávají.“
- „Pro úspěšnost žádostí o grant.“

**NE:**

- „Myslím si, že tuto činnost by pedagogičtí pracovníci neměli vůbec vykonávat. Jejich úkolem je zaměřit se na výchovu a vzdělávání dětí.“
- „Pedagogové mají jiné poslání, finance jsou v kompetenci managementu školy.“
- „Je to práce ředitele.“ – 2x
- „Nevím, asi ne.“
- „Netýká se pedagogicko-výchovné činnosti.“
- „Náplní pedagog. pracovníků není získávání financí, ale vzdělávání žáků.“
- „Ano i ne, zde je dilema, co se vlastně od učitelů čeká? – mají učit nebo shánět peníze? Při plném úvazku, kroužcích (3x týdně) a dalších nepřímých povinnostech je to časově i energeticky velmi náročné!“
- „Protože s tím nesouhlasím, aby vedení a učitelé chodili škemrat, aby měli peníze na výuku. To by mělo být v zájmu státu, aby bylo vzdělávání kvalitní.“
- „Touto prací by se mělo zabývat vedení + hospodářka.“

Ze získaných názorů je patrné, že ani v této otázce nepanuje u učitelů na věc jednotný názor, což je pochopitelné, názory vyučujících se liší, ne však v souvislosti s lokalitou jednotlivých škol. Z odpovědí je zřejmé, že někteří učitelé se touto problematikou nechtějí vůbec zajímat, jiní ovšem fundraising vnímají jako jednu z možností získání dalších financí pro školu nad rámec přidělených peněz z rozpočtu, ale jak sami přiznávají, nemají dostatek informací.

**Otázka č. 7: Myslíte si, že by o taková školení a semináře byl ve Vaší škole zájem? ANO- NE. Proč?**

V této otázce měli učitelé označit jednu z nabízených možností odpovědi na otázku, zda si myslí, nehledě na to, zda považují sami školení k problematice fundraisingu za důležité, že by byl o taková školení ze strany pedagogických pracovníků zájem a na volné místo pod otázkou měli možnost připojit zdůvodnění. Požadovaným způsobem zodpovědělo otázku 64 učitelů. Ačkoliv tuto možnost odpovědi otázka neposkytovala, odpovědělo z celkového počtu 84 respondentů 14 učitelů „nevím“ a 6 učitelů neoznačilo žádnou odpověď. Přesto byly i tyto dotazníky zařazeny do zpracování a bylo s nimi počítáno ve výpočtu četností odpovědí, jak je ukazuje níže uvedená tabulka (tab. č. 69).

**Tabulka č. 69 – Odpovědi na otázku č. 7 - celkem**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 17                | 20,2 %            |
| NE           | 47                | 56,0 %            |
| nevím        | 14                | 16,7 %            |
| neodpověděli | 6                 | 7,1 %             |

Ve výše uvedené tabulce (tab. č. 69) vidíme, že přesto, že na otázku č. 6 odpovědělo 40,5 % učitelů, že školení k této problematice považují za důležitá, ochotu a zájem pedagogických pracovníků se v této oblasti vzdělávat ohodnotili pouze 20,2 %, naopak 56,0 % učitelů je přesvědčeno, že by o taková školení zájem nebyl. Vnímají-li problematiku ochoty pedagogických pracovníků se v této problematice školit stejně či rozdílně učitelé městských a vesnických škol ukazují dvě následující tabulky (tab. č. 70 a 71).

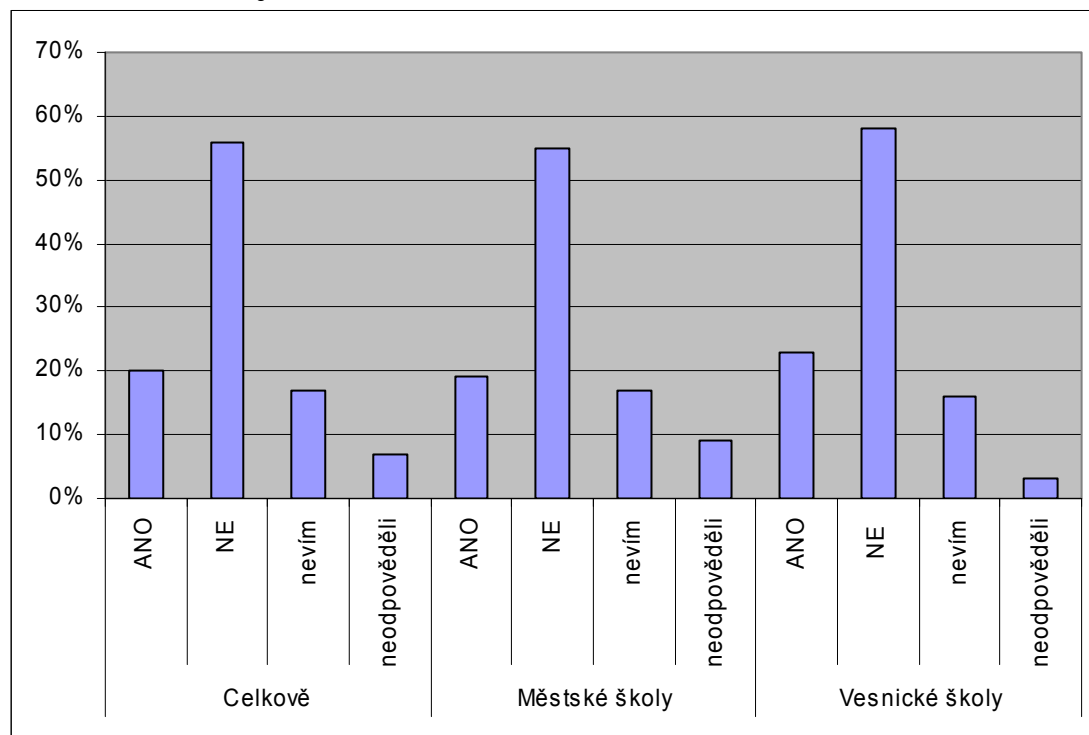
**Tabulka č. 70 – Odpovědi na otázku č. 7 - městské školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 10                | 18,9 %            |
| NE           | 29                | 54,7 %            |
| nevím        | 9                 | 17,0 %            |
| neodpověděli | 5                 | 9,4 %             |

**Tabulka č. 71 – Odpovědi na otázku č. 7 - vesnické školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 7                 | 22,6 %            |
| NE           | 18                | 58,1 %            |
| nevím        | 5                 | 16,1 %            |
| neodpověděli | 1                 | 3,2 %             |

Jak je patrné z předešlých tabulek (tab. č. 70 a 71), jsou názory učitelů na tuto problematiku ve městě a na vesnici velice podobné. Pro větší přehlednost uvádí grafické znázornění procentuálního vyjádření odpovědí následující graf. (graf č. 20)

**Graf č. 20 - Myslíte si, že by o taková školení a semináře byl ve Vaší škole zájem?**

Z grafu jsou opět jasně čitelné názory učitelů, kteří jsou ve většině případů přesvědčení, že by zájem o školení ze strany pedagogických pracovníků nebyl.

Zdůvodňují připojilo celkem 43 učitelů, 31 učitelů z městských a 12 učitelů z vesnických škol. Mnozí z nich uvedli komentáře shodné s komentáři k otázce č. 6, když v prostoru pro poznámky uvedli „viz. otázka 6“, další uváděné názory byly následující:

**Městské školy:**

**ANO:**

- „Možnost získání finančních prostředků pro školu.“
- „Aby člověk získal přehled a jistotu ve vyjednávání a uměl se obrátit na správné lidi. Podněty.“
- „Prozatím je mnoho učitelů neinformováno o způsobech získávání finančních prostředků.“

**NE:**

- „Přetíženost učitelů.“
- „Už jsou vytížení na maximum! Naše práce je náročná a když se vzděláváme, tak v tom, co nutně potřebujeme k práci a výchově dětí.“
- „Sama za sebe si myslím, že práce máme dost a zájem o taková školení bych neměla.“
- „Z časových důvodů.“
- „Pedagogičtí pracovníci by se měli věnovat přímo dětem.“
- „Pedagogičtí pracovníci jsou už tak vytížení, že nebudou mít o další zabírání času zájem.“
- „Příliš mnoho práce, každý z pedagogických pracovníků má svých pracovních úkolů už dost.“
- „Přetížení vyučujících.“
- „Jsme učitelé.“
- „Máme jiné povinnosti, není čas.“
- „Není v náplni jeho práce.“

### **Vesnické školy:**

#### **ANO:**

- „Na naší škole je dost učitelů, kteří se rádi vzdělávají dozvídají se něco nového.“
- „Mluvím-li za sebe, pak ano, za ostatní nevím.“
- „Financí není nikdy dost, chce to však nadšence.“
- „Někteří by se určitě rádi zapojili, nemají však dostatek informací.“
- „Na naší škole jsou učitelé, kteří dokáží vytvořit projekt a získat pro něj peníze. Školení by bylo prospěšné.“

#### **NE:**

- „Učitelé na naší škole jsou velmi zaměstnaní pedagogickou činností.“
- „Z časových důvodů.“
- „Už tak je školení a papírování dost, chabí čas.“
- „Je to práce ředitele.“
- „Vytíženost učitele při plnění školních povinností, při spolupráci s obcí – vystoupení, příspěvky do zpravodaje, besídky, jarmarky,....spousta mimoškolních akcí.“

Z označených odpovědí i přidaných komentářů je patrná značná neochota pedagogických pracovníků se vzdělávat v oblasti, která nesouvisí přímo s pedagogickou činností, jakou fundraising je, své názory zdůvodňují značnou časovou vytížeností pedagogických pracovníků, náročností práce při pedagogické činnosti, administrativními úkoly, mnohými školeními vztahujícími se k výkonu povolání, mnozí učitelé uvádějí mnoho dalších mimoškolních aktivit spojených s výkonem tohoto povolání, jakými jsou kroužky, apod. Přesto existují učitelé, které tato problematika zajímá a kteří uvádějí, že by o školení zájem měli, chtěli by znát možnosti, způsoby, příležitosti, či pravidla získávání financí pro školu a informace jim chybí.

**Otázka č. 8: Myslíte si, že by i Vaše základní škola měla mít svého fundraisera? a/ Ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce, b/ Ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery, c/ Ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci, d/ Ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme, e/ jiná možnost.**

V této otázce se měli respondenti vyjádřit k názoru, zda si myslí, že by našel na základní škole uplatnění samostatný fundraiser a zda by základní škola měla svého fundraisera zaměstnávat. Učitelé měli možnost si vybrat některou z výše uvedených možností, případně k bodu e/ napsat jinou možnost. Na tuto otázku neodpověděli dva z dotázaných učitelů, přičemž i tyto možnosti, přesto, že nebyly v nabídce odpovědí, byly považovány za vyjádření názoru a všechny dotazníky byly zahrnuty do dalšího zpracování, jak je uvedeno v následující tabulce (tab. č. 72).

**Tabulka č. 72 – Odpovědi na otázku č. 8 - celkem**

| Odpovědi                                                                               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce | 52                | 61,2 %            |
| b/ ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery                          | 14                | 16,5 %            |
| c/ ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci                          | 5                 | 5,9 %             |
| d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme                             | 4                 | 4,7 %             |
| e/ jiná možnost                                                                        | 8                 | 9,4 %             |
| neodpověděli                                                                           | 2                 | 2,3 %             |

Z odpovědí je patrné, že se většina dotazovaných učitelů (61,2 %) domnívá, že by vlastního fundraisera základní škola měla mít, že je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce, jak již také uváděli v předešlých odpovědích. 16,5 % učitelů je pak také názoru, že by základní škola měla zaměstnávat fundraisera, ovšem přiklání se k názoru, že by stačilo občas najímat fundraisery externě. Pouze 5 učitelů z 84 si myslí, že je lepší, když si rozdělí práci fundraisera pedagogičtí pracovníci a 4 učitelé se domnívají, že jsou malou školou, která žádného fundraisera nepotřebuje. 2 dotazovaní učitelé neodpověděli a 8 (9,4 %) jich

uvedlo jinou možnost. Rozložení odpovědí v lokalitě města a vesnice ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 73 a 74).

**Tabulka č. 73 – Odpovědi na otázku č. 8 - ěstské školy**

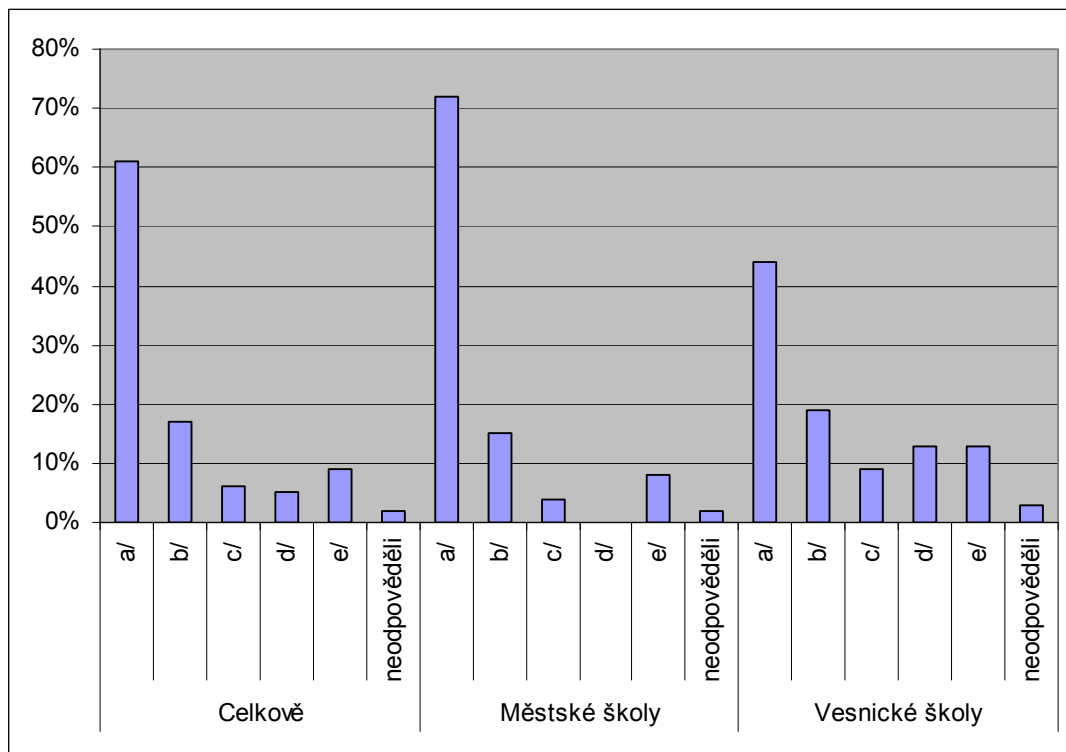
| Odpovědi                                                                               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce | 38                | 71,7 %            |
| b/ ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery                          | 8                 | 15,1 %            |
| c/ ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci                          | 2                 | 3,8 %             |
| d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme                             | 0                 | 0 %               |
| e/ jiná možnost                                                                        | 4                 | 7,5 %             |
| neodpověděli                                                                           | 1                 | 1,9 %             |

**Tabulka č. 74 – Odpovědi na otázku č. 8 - vesnické školy**

| Odpovědi                                                                               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce | 14                | 43,8 %            |
| b/ ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery                          | 6                 | 18,7 %            |
| c/ ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci                          | 3                 | 9,4 %             |
| d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme                             | 4                 | 12,5 %            |
| e/ jiná možnost                                                                        | 4                 | 12,5 %            |
| neodpověděli                                                                           | 1                 | 3,1 %             |

Z předešlých dvou tabulek (tab. č. 73 a 74) vidíme, že o téměř 30 % více učitelů městských škol než vesnických si myslí (71,7 %), že by škola měla zaměstnávat vlastního fundraisera, že je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce. Další rozdíl vidíme ve volbě odpovědi d/ ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme, kterou zvolili 4 učitelé z vesnických škol (což je 12,5 % všech učitelů ze škol na vesnicích), avšak žádný učitel z města. Ostatní volby odpovědí se v závislosti na lokalitě výrazně neliší. Procentuální vyjádření odpovědí ukazuje ještě následující histogram četností (graf č. 21).

**Graf č. 21 - Myslíte si, že by i Vaše základní škola měla mít svého fundraisera? a/ Ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce, b/ Ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery, c/ Ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci, d/ Ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme, e/ jiná možnost**



Z grafu je jasně patrná převaha voleb a/, kdy by učitelé ve svých školách uvítali vlastního fundraisera a sami se věnovali pouze pedagogické práci, výuce a výchově dětí, jak uváděli již v předešlých odpovědích.

4 učitelé z města a 4 učitelé z vesnice zvolili jinou možnost, kterou ukazují následující tabulky (tab. č. 75 - 77).

**Tabulka č. 75 – Odpovědi na otázku č. 8 e/ - celkem**

| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| mělo by dělat vedení školy | 3                 | 37,5 %            |
| měl by dělat odborník      | 1                 | 12,5 %            |
| fundraisera nepotřebujeme  | 1                 | 12,5 %            |
| nevím                      | 3                 | 37,5 %            |

Vezmeme-li za absolutní hodnotu počet 8 vyučujících, kteří zvolili tuto odpověď, pak si shodně 37,5 % učitelů myslí, že by tuto práci mělo dělat vedení školy a 37,5 % učitelů odpovědělo, že neví. 1 učitel napsal, že by měl

práci fundraisera dělat odborník a 1 vyučující, že škola žádného fundraisera nepotřebuje. Rozložení voleb odpovědí mezi lokality ukazují následující tabulky (tab. č. 76 a 77).

**Tabulka č. 76 – Odpovědi na otázku č. 8 e/- městské školy**

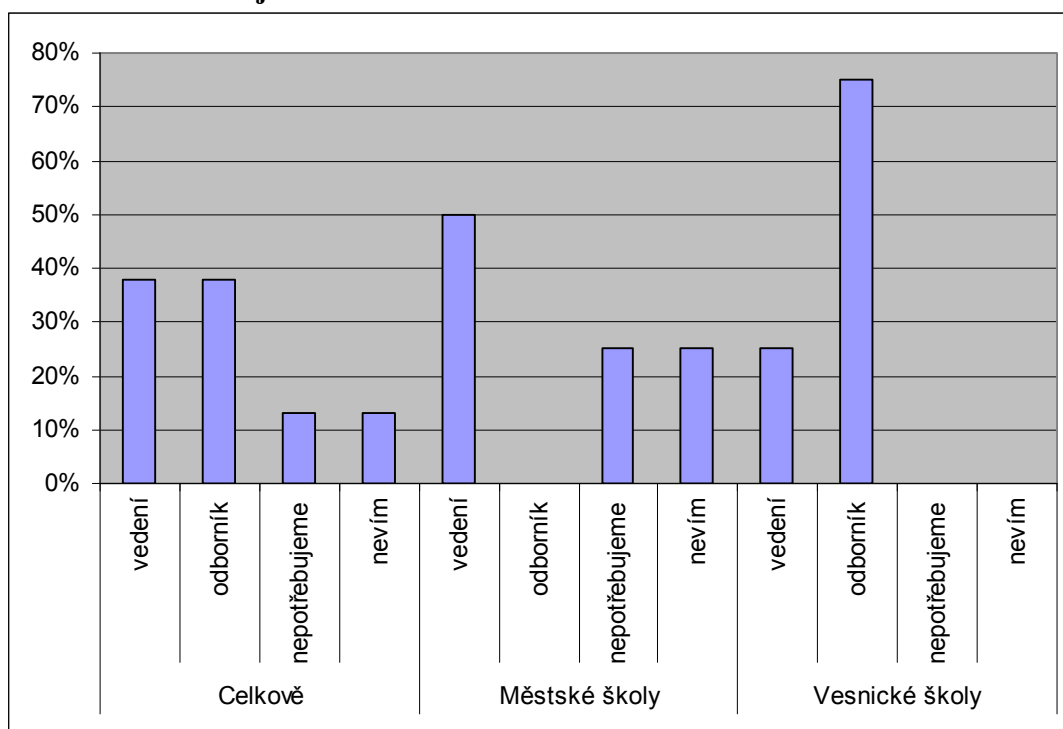
| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| mělo by dělat vedení školy | 0                 | 0 %               |
| měl by dělat odborník      | 1                 | 25,0 %            |
| fundraisera nepotřebujeme  | 1                 | 25,0 %            |
| nevím                      | 2                 | 50,0 %            |

**Tabulka č. 77 – Odpovědi na otázku č. 8 e/- vesnické školy**

| Odpovědi                   | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| mělo by dělat vedení školy | 3                 | 75,0 %            |
| měl by dělat odborník      | 0                 | 0 %               |
| fundraisera nepotřebujeme  | 0                 | 0 %               |
| nevím                      | 1                 | 25,0 %            |

Jak je zřejmé z vlastních odpovědí učitelů, 3 ze 4 učitelů z vesnických škol, kteří uvedli vlastní možnost, se domnívají, že by práci fundraisera mělo dělat vedení školy, zatímco z učitelů ve městě tuto možnost neuvedl žádný. Procentuální zastoupení 8 odpovědí vyučujících, kteří zvolili vlastní odpověď zaznamenává ještě následující graf (graf č. 22).

**Graf č. 22 - Myslíte si, že by i Vaše základní škola měla mít svého fundraisera? e/ jiná možnost**



Z grafu vidíme, že mezi vlastními odpověďmi učitelů vesnických škol převažuje výrazně názor, že by se prací fundraisera mělo zabývat vedení školy.

**Otázka č. 9: V případě, že by Vaše škola měla svého samostatného fundraisera, z jakých zdrojů by měl být jeho příjem?, a/ z provizí, b/ od zřizovatele školy, c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář, d/ od zřizovatele školy + z provizí, e/ z Ministerstva pro místní rozvoj, f/ jiná možnost: jaká?**

U této otázky měli respondenti označit jednu z uvedených možností, z jakých zdrojů by měl být placen na základní škole fundraiser v případě, že by škola samostatného fundraisera zaměstnávala nebo k bodu f/ uvést jinou, vlastní možnost. Otázku zodpovědělo všech 84 učitelů. Součet odpovědí však neodpovídá součtu dotazníků, neboť, přestože to v možnostech nebylo uvedeno, označilo 7 vyučujících dvě možnosti. Ve vyhodnocení dotazníků je tedy počítáno jako s absolutní hodnotou s počtem všech získaných odpovědí, tedy 91. Získané odpovědi zaznamenává níže uvedená tabulka (tab. č. 78).

**Tabulka č. 78 – Odpovědi na otázku č. 9 - celkem**

| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ z provizí                                        | 28                | 30,7 %            |
| b/ od zřizovatele školy                             | 8                 | 8,8 %             |
| c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář | 0                 | 0 %               |
| d/ od zřizovatele školy + z provizí                 | 27                | 29,7 %            |
| e/ z Ministerstva pro místní rozvoj                 | 22                | 24,2 %            |
| f/ jiná možnost                                     | 6                 | 6,6 %             |

Jak je patrné ze získaných odpovědí, nikdo z dotazovaných neodpověděl, že by měl být fundraiser dobrovolník bez nároku na honorář. 30,7 % respondentů uvádí, že by měl být placen z provizí, eventuelně 29,7 % dotázaných, že by to mělo být v kombinaci od zřizovatele školy + z provizí, 24,2 % učitelů uvádí Ministerstvo pro místní rozvoj, pouze 8,8 % označilo odpověď „od zřizovatele školy“ a 6 učitelů uvedlo jinou možnost. Odpovědi podle lokality školy uvádějí následující dvě tabulky (tab. č. 79 a 80).

**Tabulka č. 79 – Odpovědi na otázku č. 9 - městské školy**

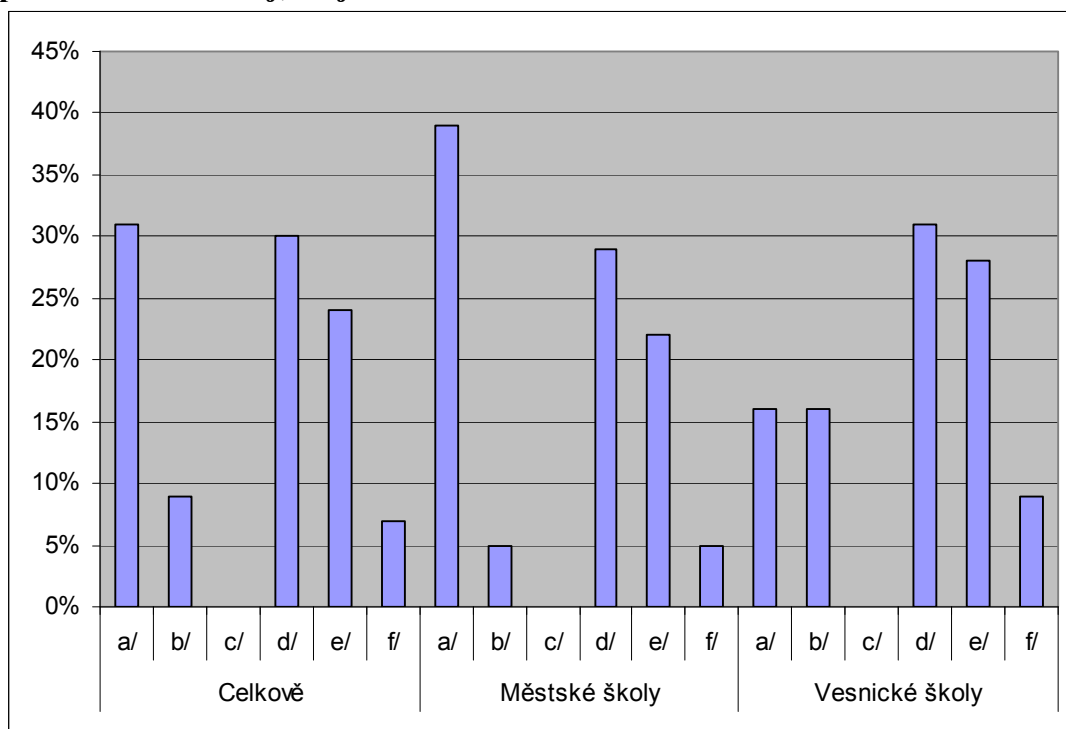
| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ z provizí                                        | 23                | 39,0 %            |
| b/ od zřizovatele školy                             | 3                 | 5,1 %             |
| c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář | 0                 | 0 %               |
| d/ od zřizovatele školy + z provizí                 | 17                | 28,8 %            |
| e/z Ministerstva pro místní rozvoj                  | 13                | 22,0 %            |
| f/ jiná možnost                                     | 3                 | 5,1 %             |

**Tabulka č. 80 – Odpovědi na otázku č. 9 - vesnické školy**

| Odpovědi                                            | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ z provizí                                        | 5                 | 15,6 %            |
| b/ od zřizovatele školy                             | 5                 | 15,6 %            |
| c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář | 0                 | 0 %               |
| d/ od zřizovatele školy + z provizí                 | 10                | 31,3 %            |
| e/ z Ministerstva pro místní rozvoj                 | 9                 | 28,1 %            |
| f/ jiná možnost                                     | 3                 | 9,4 %             |

Z výše uvedených tabulek (tab. č. 79 a 80) vidíme rozdíl mezi názory učitelů na honorář fundraisera například v odpovědích „z provizí“, kterou uvedlo 39,0 % učitelů z městských škol, ale pouze 15,6 % učitelů ze škol na vesnicích. Oproti tomu odpověď „od zřizovatele školy“ uvedlo více učitelů z vesnice (15,6 %) než z města (5,1 %). V ostatních bodech se odpovědi podle lokality výrazněji neliší. Názorně ukazuje procentuální vyhodnocení odpovědí ještě následující histogram četností (graf č. 23), kde pořadí znázorněných odpovědí odpovídá pořadí odpovědí v otázce dotazníku.

**Graf č. 23 - V případě, že by Vaše škola měla svého samostatného fundraisera, z jakých zdrojů by měl být jeho příjem?, a/ z provizí, b/ od zřizovatele školy, c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář, d/ od zřizovatele školy + z provizí, e/z Ministerstva pro místní rozvoj, f/ jiná možnost**



Z grafu je patrné, že učitelé z městských škol volili nejčastěji odpověď a/ z provizí, zatímco učitelé ze škol na vesnici odpověď d/ od zřizovatele školy + z provizí.

Jinou možnost uvedlo 6 učitelů, 3 učitelé z městských škol a 3 učitelé z vesnických škol, přičemž všichni 3 učitelé ze škol ve městě a 2 učitelé ze škol na vesnici uvedli jako odpověď „nevím“ a 1 učitel z vesnické školy uvedl odpověď „z Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy“.

Na odpovědích na tuto otázku je vidět, že zde panuje jednotný názor pouze v tom, že by fundraiser neměl být dobrovolník bez nároku na honorář.

**Otázka č. 10: Měl/a byste zájem se práci fundraisera na Vaší škole více věnovat? ANO / NE. Proč?**

Touto otázkou již nebyla zjišťována pouze informovanost učitelů o problematice fundraisingu, či názory na tuto problematiku na základních školách, ale zaznamenávala již osobní postoj k práci fundraisera na základní škole. Respondenti měli odpovědět na otázku, zda by oni sami měli zájem se práci fundraisera na jejich škole věnovat. V možnostech odpovědí měli zvolit buď ANO nebo NE a všichni dotázaní měli ve vynechaném prostoru pod otázkou dále možnost svou volbu zdůvodnit. Na otázku odpovědělo všech 84 dotázaných. Přestože jiné odpovědi v nabídce nebyly, odpověděl 1 z vyučujících „nevím“. Také tato odpověď je považována za vyjádření názoru, přestože v nabídce odpovědí nebyla a byla zařazena do zpracování. Ve vyhodnocení bylo počítáno se všemi 84 odpověďmi, jak ukazuje níže uvedená tabulka (tab. č. 81).

**Tabulka č. 81 – Odpovědi na otázku č. 10 - celkem**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| ANO      | 9                 | 10,7 %            |
| NE       | 74                | 88,1 %            |
| nevím    | 1                 | 1,2 %             |

Z odpovědí ve výše uvedené tabulce (tab. č. 81) vidíme jasnou převahu odpovědí NE, tedy, že by se práci fundraisera na základní škole většina (88,1 %) učitelů věnovat nechtěla. Odpovědi podle lokality školy uvádějí následující dvě tabulky (tab. č. 82 a 83).

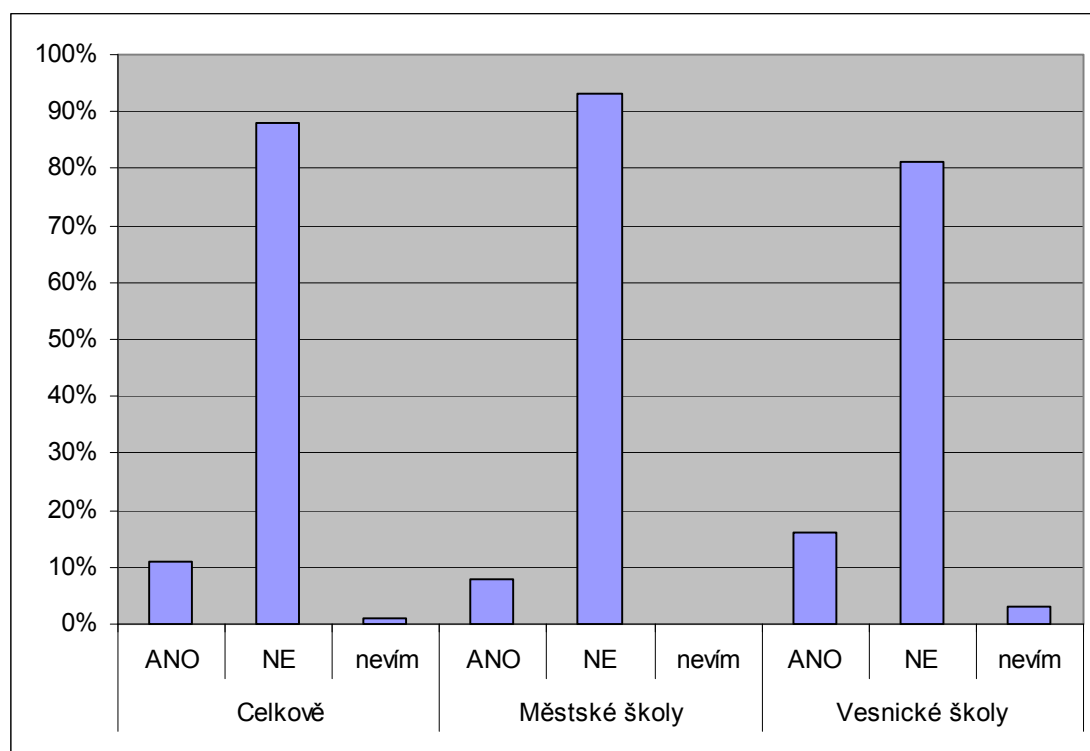
**Tabulka č. 82 – Odpovědi na otázku č. 10 - městské školy**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| ANO      | 4                 | 7,5 %             |
| NE       | 49                | 92, 0 %           |
| nevím    | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 83 – Odpovědi na otázku č. 10 - vesnické školy**

| Odpovědi | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|----------|-------------------|-------------------|
| ANO      | 5                 | 16,1 %            |
| NE       | 25                | 80,7 %            |
| nevím    | 1                 | 3,2 %             |

Ze dvou výše uvedených tabulek (tab. č. 82 a 83) vidíme, že větší, přesto velice malý, zájem o práci fundraisera na základní škole je u učitelů na vesnických školách (16,1 %). Na městských školách přiznává zájem se práci fundraisera věnovat jen 7,5 % respondentů, oproti 92,0 % učitelů, kteří by se touto činností zabývat nechtěli. Procentuální zastoupení odpovědí ukazuje výrazně ještě následující graf (graf č. 24).

**Graf č. 24 - Měl/a byste zájem se prací fundraisera na Vaší škole více věnovat?**

Z grafu vidíme velice výraznou převahu záporných odpovědí k ochotě učitelů zabývat se prací fundraisera na základní škole.

Zdůvodnění ke svému rozhodnutí připojilo celkem 43 učitelů, 26 učitelů z městských a 17 učitelů z vesnických škol. Svá rozhodnutí vysvětlují učitelé následovně:

**Městské školy:****ANO:**

- „Záleželo by ale na podmínkách.“

**NE:**

- „Tato práce mě ničím neoslovuje, líbí se mi vlastní pedagogická činnost.“
- „Chci dělat svou práci kvalitně a plnohodnotně a to bych při další, jinak zaměřené činnosti nemohla.“
- „Nejsem ten typ, nemám jistotu, zda bych se v tom uměla orientovat.“
- „Tato činnost je velmi časově náročná, nevděčná a výsledek mnohdy neodpovídá vynaloženému úsilí.“
- „Zdržuje to od pedagogické práce.“
- „Nemám dostatečně kvalitní informace pro tento styl práce.“
- „Nejsem ekonom, chci učit, není čas na další.“
- jsem učitel/ka, chci učit - 12 x
- z časových důvodů - 6 x

**Vesnické školy:****ANO:**

- „Ale potřebovala bych na to více času.“
- „Mám za sebou již pár zkušeností.“
- „Ale nemám na to čas.“

**NE:**

- „Já učím, na shánění peněz je tu ředitel a zřizovatel.“
- „Vzhledem ke zdravotnímu stavu a věku.“
- „Časová vytíženost a nedostatečné finanční ohodnocení.“
- jsem učitel/ka, chci učit - 6 x
- z časových důvodů - 4 x

**NEVÍM:**

- „Nemohu jednoznačně odpovědět. Mám za sebou jednu úspěšnou žádost o dotaci a vím, kolik je s tím práce. Protože jsem učitelka českého jazyka a mám svou rodinu, je tato práce velice náročná.“

Za nejčastější důvod nezájmu věnovat se práci fundraisera na základní škole uváděný učiteli je především fakt, že jsou zaměstnáni jako pedagogové a tato činnost je natolik naplňuje a vytěžuje, že již nemají zájem ani čas se věnovat další, natolik odlišné činnosti. Jeden z vyučujících uvádí, že nemá dostatečně kvalitní informace a další, že se v této oblasti necítí jistě, což se domnívám, souvisí opět s nedostatkem informací. Přesto někteří učitelé projevili zájem se touto činností věnovat, někteří dokonce uvádějí, že již nějaké zkušenosti a úspěchy mají, přesto i tito učitelé uvádějí, že je překážkou jejich časová vytíženost.

**Otázka č. 11: V případě kladné odpovědi na otázku č. 10:**

**Pokud byste se věnoval/a činnosti fundraisera na Vaší škole, mělo by to být: a/ na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti, b/ ve volném čase, ale ohodnoceno finančně, c/ souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího, d/ na základě druhé samostatné smlouvy, e/ pouze věnování se této práci, protože práce fundraisera se s prací pedagoga neslučuje, má-li být obojí vykonáváno kvalitně, věnoval/a bych se raději naplno fundraisingu. Proč?**

Zodpovězení této otázky bylo závislé na kladném zodpovězení předešlé otázky. Učitelé, kteří na předešlou otázku odpověděli záporně na tuto otázku neodpovídali a pokračovali až následující otázkou. Na tuto otázku měli učitelé, kteří by měli zájem se prací fundraisera věnovat odpovědět, např. na základě jakého pracovní-smluvního vztahu nebo za jakých podmínek by si tuto práci představovali vykonávat. Zpracování této otázky jsem pojala dvěma způsoby, nejdříve jsem do zpracování zahrнула také dotazníky, kde vyučující vzhledem k záporné odpovědi na předešlou otázku tuto otázku již nezodpovídali, protože i nezodpovězení otázky má výpovědní hodnotu. V prvním zpracování je počítáno tedy s absolutní hodnotou dokonce vyšší, než je počet navrácených dotazníků, neboť někteří vyučující zatrhlí i více možností, za jakých podmínek by se prací fundraisera na základní škole chtěli věnovat. V prvním případě je tedy absolutní hodnotou 87 odpovědí, jejichž celkovou četnost ukazuje následující tabulka (tab. č 84).

**Tabulka č. 84 – Odpovědi na otázku č. 11 - celkem**

| Odpovědi                                                                                                                                                                                | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ na základě zkráceného úvazku<br>přímé vyučovací povinnosti                                                                                                                           | 3                 | 3,4 %             |
| b/ ve volném čase, ale ohodnoceno<br>finančně                                                                                                                                           | 2                 | 2,3 %             |
| c/ souběžně s vyučovací povinností<br>v rámci platu vyučujícího                                                                                                                         | 0                 | 0 %               |
| d/ na základě druhé samostatné<br>smlouvy, např. práce o dílo, jako<br>druhé zaměstnání (např. jen na<br>určité období v roce)                                                          | 6                 | 6,9 %             |
| e/ pouze věnování se této práci,<br>protože práce fundraisera se s prací<br>pedagoga neslučuje, má-li být obojí<br>vykonáváno kvalitně, věnoval/a<br>bych se raději naplno fundraisingu | 1                 | 1,2 %             |
| neodpověděli                                                                                                                                                                            | 75                | 86,2 %            |

Z výše uvedené tabulky (tab. č. 84) vidíme, že 86,2 % respondentů by se prací fundraisera nechtělo zabývat. Dále vidíme, že nikdo z dotázaných by se nechtěl této činnosti věnovat souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího. Jeden vyučující uvedl, že by dal raději přednost práci fundraisera. Rozložení odpovědí podle lokality školy ukazují ještě následující dvě tabulky (tab. č. 85 a 86).

**Tabulka č. 85 – Odpovědi na otázku č. 11 - městské školy**

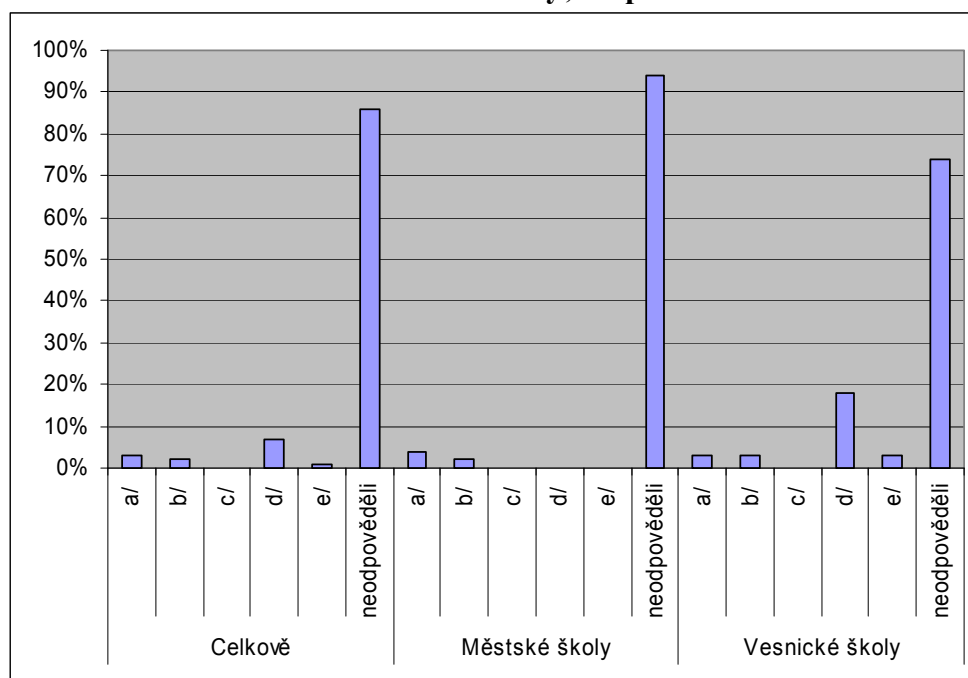
| Odpovědi                                                                                                                                                                                | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ na základě zkráceného úvazku<br>přímé vyučovací povinnosti                                                                                                                           | 2                 | 3,8 %             |
| b/ ve volném čase, ale ohodnoceno<br>finančně                                                                                                                                           | 1                 | 1,9 %             |
| c/ souběžně s vyučovací povinností<br>v rámci platu vyučujícího                                                                                                                         | 0                 | 0 %               |
| d/ na základě druhé samostatné<br>smlouvy, např. práce o dílo, jako<br>druhé zaměstnání (např. jen na<br>určité období v roce)                                                          | 0                 | 0 %               |
| e/ pouze věnování se této práci,<br>protože práce fundraisera se s prací<br>pedagoga neslučuje, má-li být obojí<br>vykonáváno kvalitně, věnoval/a<br>bych se raději naplno fundraisingu | 0                 | 0 %               |
| neodpověděli                                                                                                                                                                            | 50                | 94,3 %            |

**Tabulka č. 86 – Odpovědi na otázku č. 11 - vesnické školy**

| Odpovědi                                                                                                                                                                    | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti                                                                                                                  | 1                 | 2,9 %             |
| b/ ve volném čase, ale ohodnoceno finančně                                                                                                                                  | 1                 | 2,9 %             |
| c/ souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího                                                                                                                | 0                 | 0 %               |
| d/ na základě druhé samostatné smlouvy, např. práce o dílo, jako druhé zaměstnání (např. jen na určité období v roce)                                                       | 6                 | 17,7 %            |
| e/ pouze věnování se této práci, protože práce fundraisera se s prací pedagoga neslučuje, má-li být obojí vykonáváno kvalitně, věnoval/a bych se raději naplno fundraisingu | 1                 | 2,9 %             |
| neodpověděli                                                                                                                                                                | 25                | 73,6 %            |

Ze dvou výše uvedených tabulek (tab. č. 85 a 86) je zřejmé, že procento záporných odpovědí je vyšší u učitelů z městských škol (94,3 %) než u učitelů ze škol vesnických (73,6 %). Procentuální rozložení odpovědí, včetně těch nezodpovězených, které však mají také výpovědní hodnotu, znázorňuje přehledně ještě níže uvedený graf (graf č. 25).

**Graf č. 25 - Pokud byste se věnoval/a činnosti fundraisera na Vaší škole, mělo by to být: a/ na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti, b/ ve volném čase, ale ohodnoceno finančně, c/ souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího, d/ na základě druhé samostatné smlouvy, e/ pouze věnování se této práci**



Nyní se zaměříme pouze na vyhodnocení zodpovězených otázek. Některou z možných odpovědí označilo celkem 9 vyučujících, 3 učitelé z městských a 6 učitelů z vesnických škol, kteří by měli zájem se prací fundraisera na základní škole věnovat. Jelikož 2 učitelé z vesnické školy označili více než 1 odpověď, nesouhlasí počet odpovědí s počtem respondentů a ve vyhodnocení je počítáno s absolutní hodnotou odpovědí 12. Volby odpovědí ukazuje následující tabulka (tab. č. 87).

**Tabulka č. 87 – Odpovědi na otázku č. 11- celkem**

| Odpovědi                                                                                                                                                                    | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti                                                                                                                  | 3                 | 25,0 %            |
| b/ ve volném čase, ale ohodnoceno finančně                                                                                                                                  | 2                 | 16,7 %            |
| c/ souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího                                                                                                                | 0                 | 0 %               |
| d/ na základě druhé samostatné smlouvy, např. práce o dílo, jako druhé zaměstnání (např. jen na určité období v roce)                                                       | 6                 | 50,0 %            |
| e/ pouze věnování se této práci, protože práce fundraisera se s prací pedagoga neslučuje, má-li být obojí vykonáváno kvalitně, věnoval/a bych se raději naplno fundraisingu | 1                 | 8,3 %             |

Jak vidíme z údajů v tabulce (tab. č. 87), polovina respondentů, kteří by měli zájem se činností fundraisera na základní škole věnovat, by se ráda věnovala činnosti fundraisera na základě druhé samostatné smlouvy (50,0 %), čtvrtina pak na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti. Odpovědi podle lokality školy uvádějí následující dvě tabulky (tab. č. 88 a 89).

**Tabulka č. 88 – Odpovědi na otázku č. 11- městské školy**

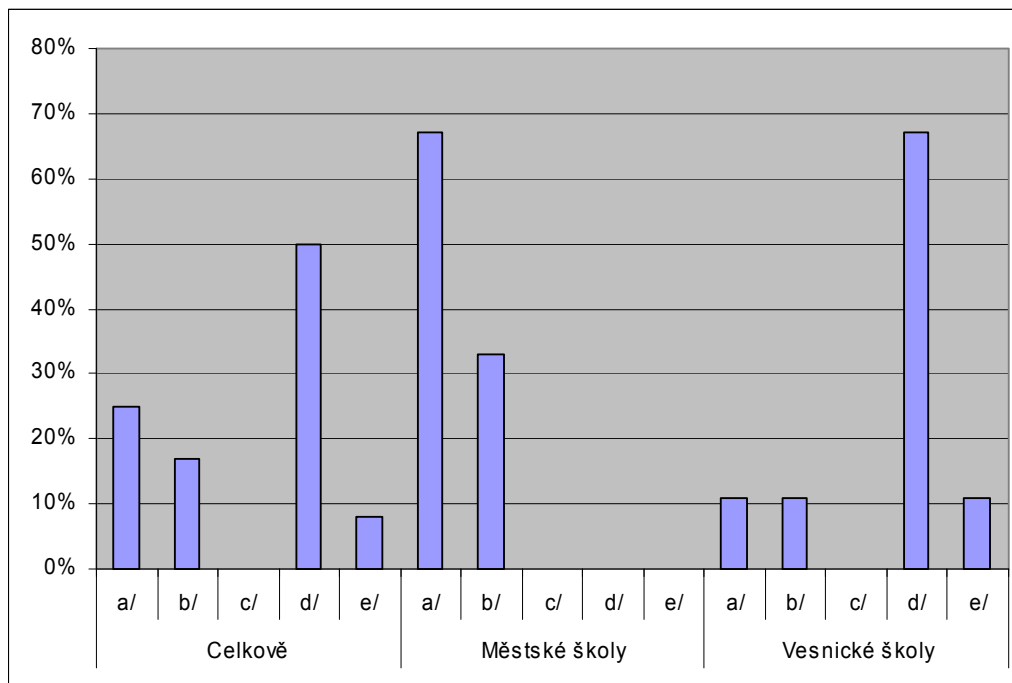
| Odpovědi                                                                                                                                                                    | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti                                                                                                                  | 2                 | 66,6 %            |
| b/ ve volném čase, ale ohodnoceno finančně                                                                                                                                  | 1                 | 33,3 %            |
| c/ souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího                                                                                                                | 0                 | 0 %               |
| d/ na základě druhé samostatné smlouvy, např. práce o dílo, jako druhé zaměstnání (např. jen na určité období v roce)                                                       | 0                 | 0 %               |
| e/ pouze věnování se této práci, protože práce fundraisera se s prací pedagoga neslučuje, má-li být obojí vykonáváno kvalitně, věnoval/a bych se raději naplno fundraisingu | 0                 | 0 %               |

**Tabulka č. 89 – Odpovědi na otázku č. 11- vesnické školy**

| Odpovědi                                                                                                                                                                                | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ na základě zkráceného úvazku<br>přímé vyučovací povinnosti                                                                                                                           | 1                 | 11,1 %            |
| b/ ve volném čase, ale ohodnoceno<br>finančně                                                                                                                                           | 1                 | 11,1 %            |
| c/ souběžně s vyučovací povinností<br>v rámci platu vyučujícího                                                                                                                         | 0                 | 0 %               |
| d/ na základě druhé samostatné<br>smlouvy, např. práce o dílo, jako<br>druhé zaměstnání (např. jen na<br>určité období v roce)                                                          | 6                 | 66,7 %            |
| e/ pouze věnování se této práci,<br>protože práce fundraisera se s prací<br>pedagoga neslučuje, má-li být obojí<br>vykonáváno kvalitně, věnoval/a<br>bych se raději naplno fundraisingu | 1                 | 11,1 %            |

Jak vidíme z předešlých dvou tabulek (tab. č. 88 a 89), největšího rozdílu v názorech mezi učiteli městských a vesnických škol si můžeme všimnout u označení odpovědi „na základě druhé samostatné smlouvy“, kterou označilo 6 z 9 učitelů z vesnických škol (66,7 %), ale žádný učitel z městské školy. Z odpovědí však vidíme, že zájem o práci fundraisera na základní škole někteří učitelé mají, stejně jako mají představu o organizaci svého času a honoráři. Procentuální vyjádření odpovědí ukazuje ještě přehledně následující graf (graf č. 26).

**Graf č. 26 - Pokud byste se věnoval/a činnosti fundraisera na Vaší škole, mělo by to být: a/ na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti, b/ ve volném čase, ale ohodnoceno finančně, c/ souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího, d/ na základě druhé samostatné smlouvy, e/ pouze věnování se této práci**



**Otázka č. 12: Myslím si, že bylo v posledním školním roce využito k získání finančních prostředků navíc: (možno zakroužkovat více odpovědí), a/ oslovením rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky, b/ získáním grantu / grantů (asi kolika:.....), c/ umístěním placené reklamy v prostorách školy, d/ prodejem výrobků žáků a rodičů, e/ výtěžkem z tomboly školního plesu, f/ nevyužili vůbec, g/ jiná možnost/jiné možnosti: jaké?**

V této otázce měli učitelé označit fundraisingové aktivity, které byly na jejich školách v posledním školním roce využity, přičemž měli označit všechny jim známé aktivity, eventuálně vypsát další možnosti do volného prostoru k bodu g/ jiná možnost/jiné možnosti. Vzhledem k možnosti více odpovědí nesouhlasí počet odpovědí s počtem navrácených dotazníků. Odpověděli všichni dotazovaní učitelé. Do vyhodnocení bylo zahrnuto celkem 210 odpovědí, 125 odpovědí učitelů městských škol a 85 odpovědí učitelů vesnických škol. Zvolené odpovědi ukazuje následující tabulka (tab. č. 90).

**Tabulka č. 90 – Odpovědi na otázku č. 12 - celkem**

| Odpovědi                                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ oslovením rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky | 65                | 30,9 %            |
| b/ získáním grantu / grantů                          | 57                | 27,1 %            |
| c/ umístěním placené reklamy v prostorách školy      | 9                 | 4,3 %             |
| d/ prodejem výrobků žáků a rodičů                    | 44                | 21,0 %            |
| e/ výtěžkem z tomboly školního plesu                 | 21                | 10,0 %            |
| f/ nevyužili vůbec                                   | 1                 | 0,5 %             |
| g/ jiná možnost/jiné možnosti                        | 13                | 6,2 %             |

Z odpovědí je patrné, že nejvíce učitelů, celkem 30,9 %, uvedlo jako využívanou fundraisingovou aktivitu „*oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky*“, 27,1 % respondentů uvedlo „*získání grantu/grantů*“. Často využívanou fundraisingovou aktivitou je podle názorů učitelů také „*prodej výrobků žáků a rodičů*“ (uvedeno ve 21,0 % odpovědí), 13 učitelů uvedlo „*jiná možnost/jiné možnosti*“, které budou podrobněji uvedeny níže. V průměru uvedl každý vyučující celkem 2,5 fundraisingové aktivity na jednu základní školu. Rozložení odpovědí mezi školami v závislosti na lokalitě ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 91 a 92).

**Tabulka č. 91 – Odpovědi na otázku č. 12 - městské školy**

| Odpovědi                                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ oslovením rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky | 39                | 31,2 %            |
| b/ získáním grantu / grantů                          | 38                | 30,4 %            |
| c/ umístěním placené reklamy v prostorách školy      | 6                 | 4,8 %             |
| d/ prodejem výrobků žáků a rodičů                    | 24                | 19,2 %            |
| e/ výtěžkem z tomboly školního plesu                 | 8                 | 6,4 %             |
| f/ nevyužili vůbec                                   | 1                 | 0,8 %             |
| g/ jiná možnost/jiné možnosti                        | 9                 | 7,2 %             |

Jak je možné vyčíst z odpovědí ve výše uvedené tabulce, 1 učitel městské školy napsal, že nevyužili na jejich škole žádnou fundraisingovou aktivitu, přičemž tuto odpověď nelze pokládat za věrohodnou vzhledem k tomu, že na žádné z oslovených škol neodpovídal pouze jeden vyučující a všichni ostatní respondenti některou z možností uvedli. V průměru uvedl

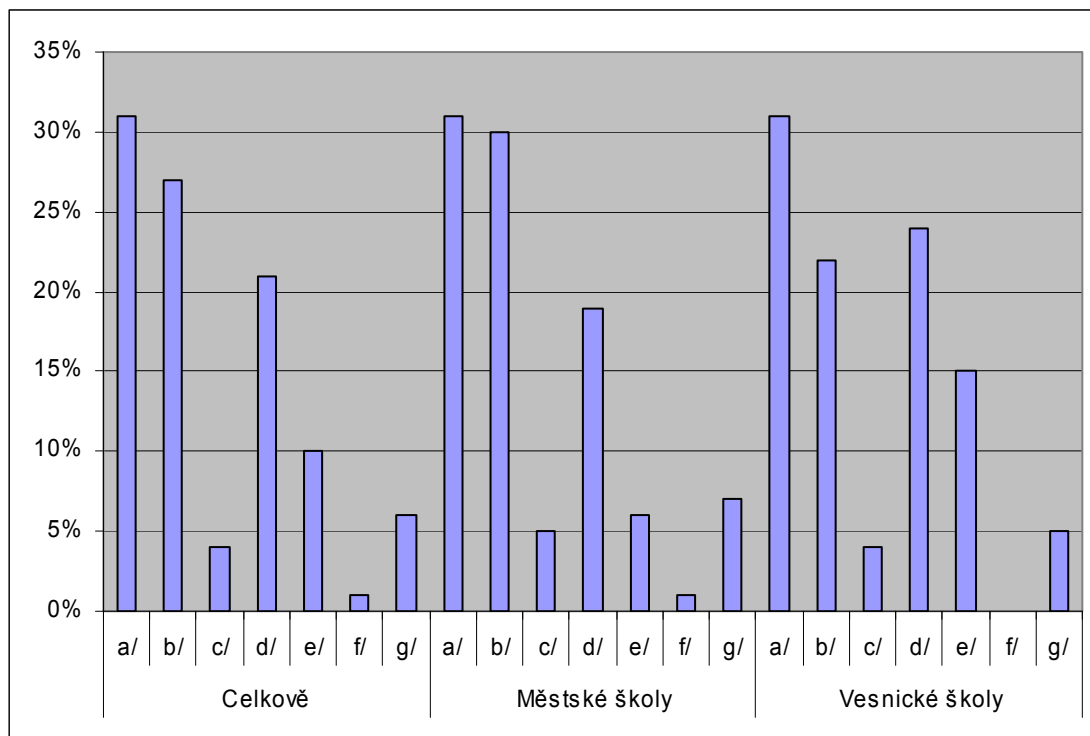
dokonce každý vyučující městské školy 2,4 fundraisingové aktivity na jednu školu. Nejvíce učitelů uvádělo jako využívanou fundraisingovou aktivitu posledního školního roku „oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky“ (31,2 %) a „získáním grantu / grantů“ (30,4 %).

**Tabulka č. 92 – Odpovědi na otázku č. 12 - vesnické školy**

| Odpovědi                                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| a/ oslovením rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky | 26                | 30,6 %            |
| b/ získáním grantu / grantů                          | 19                | 22,4 %            |
| c/ umístěním placené reklamy v prostorách školy      | 3                 | 3,5 %             |
| d/ prodejem výrobků žáků a rodičů                    | 20                | 23,5 %            |
| e/ výtěžkem z tomboly školního plesu                 | 13                | 15,3 %            |
| f/ nevyužili vůbec                                   | 0                 | 0 %               |
| g/ jiná možnost/jiné možnosti                        | 4                 | 4,7 %             |

Na vesnických školách uvedli učitelé v průměru 2,7 fundraisingové aktivity na 1 školu. Stejně jako na městských školách je nejčastěji uváděnou fundraisingovou aktivitou „oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky“, které uvedlo 26 učitelů (30,6 % všech odpovědí získaných od učitelů z vesnických škol), ovšem na druhém místě je, narozdíl od městských škol, i když s nepatrným rozdílem, uváděna odpověď „prodej výrobků žáků a rodičů“, kterou zvolilo 20 učitelů (23,5 % odpovědí), větší zastoupení oproti městským školám má také odpověď „výtěžkem z tomboly školního plesu“, kterou zvolilo 13 učitelů z vesnických škol (15,3 % odpovědí). Procentuální rozložení odpovědí ukazuje přehledně ještě následující histogram četností (tab. č. 27).

**Graf č. 27 - Myslím si, že bylo v posledním školním roce využito k získání finančních prostředků navíc: a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky, b/ získáním grantu c/ umístění placené reklamy v prostorách školy, d/ prodej výrobků žáků a rodičů, e/ výtěžkem z tomboly školního plesu, f/ nevyužili vůbec, g/ jiná možnost**



Vzhledem k tomu, že 13 učitelů uvedlo ještě vlastní možnosti fundraisingových aktivit, které v posledním školním roce na jejich škole využili a které nebyly v uvedených možnostech odpovědí, uvádí je následující tabulka (tab. č. 93).

**Tabulka č. 93 – Odpovědi na otázku č. 12 g/ - celkem**

| Odpovědi               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------|-------------------|-------------------|
| sběr papíru            | 2                 | 15,4 %            |
| sponzoři, podnikatelé  | 7                 | 53,8 %            |
| pronájem prostor školy | 1                 | 7,7 %             |
| nevím                  | 3                 | 23,1 %            |

Z odpovědí je zřejmé, že další využívanou fundraisingovou aktivitou je například oslovení sponzorů a podnikatelů. 3 učitelé napsali jako svou odpověď „nevím“. Odpovědi podle lokality uvádějí následující dvě tabulky (tab. č. 94 a 95).

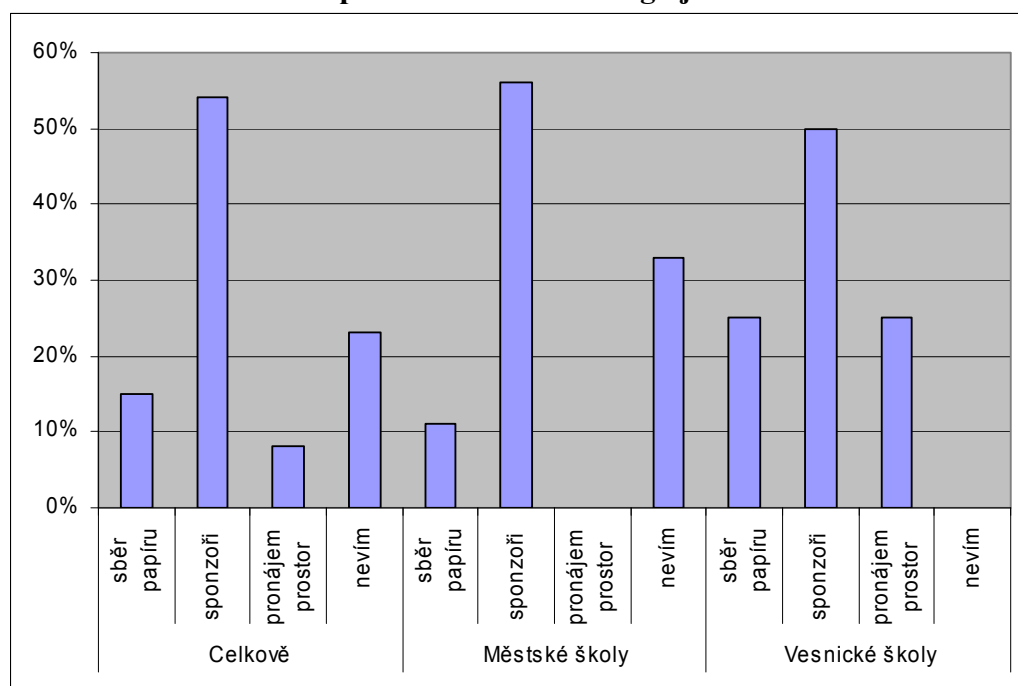
**Tabulka č. 94 – Odpovědi na otázku č. 12 g/ - městské školy**

| Odpovědi               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------|-------------------|-------------------|
| sběr papíru            | 1                 | 11,1 %            |
| sponzoři, podnikatelé  | 5                 | 55,6 %            |
| pronájem prostor školy | 0                 | 0 %               |
| nevím                  | 3                 | 33,3 %            |

**Tabulka č. 95 – Odpovědi na otázku č. 12 g/ - vesnické školy**

| Odpovědi               | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|------------------------|-------------------|-------------------|
| sběr papíru            | 1                 | 25,0 %            |
| sponzoři, podnikatelé  | 2                 | 50,0 %            |
| pronájem prostor školy | 1                 | 25,0 %            |
| nevím                  | 0                 | 0 %               |

Z výše uvedených tabulek (tab. č. 94 a 95) vidíme, že sponzorských darů i oslovení podnikatelů využívají shodně jak školy ve městě, tak na vesnici. Četnost odpovědí u uváděných vlastních možností uvádí následující graf (graf č. 28).

**Graf č. 28 - Myslím si, že bylo v posledním školním roce využito k získání finančních prostředků navíc: g/ jiná možnost**

Z grafu je patrné, že mezi nejčastější využívané fundraisingové aktivity kromě těch, které byly uvedeny v odpovědích, jsou sponzorské dary a oslovení podnikatelů, a to jak ve městě, tak na vesnici.

### Otevřené otázky

**Otázka č. 4: Účastnil/a jsem se školení nebo semináře s problematikou fundraisingu: kdy, kde a jakého přibližně (event. název), případně jak často se takových školení účastním?**

Tato otázka zjišťovala informovanost učitelů o problematice fundraisingu získanou na odborných školeních a seminářích. Učitelé měli do prostoru pod otázku vypsát, jakého školení či semináře se účastnili, kdy, kde, s jakou problematikou (eventuálně název), případně, účastní-li se školení pravidelně. Kolik dotázaných učitelů se některého ze školení k problematice fundraisingu účastnilo ukazuje následující tabulka (tab. č. 96). 2 učitelé na tuto otázku vůbec neodpověděli, přesto byly i tyto odpovědi zahrnuty do zpracování, aby byla zachována četnost odpovědí, odpovídající počtu respondentů.

**Tabulka č. 96 – Odpovědi na otázku č. 4 - celkem**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 8                 | 9,5 %             |
| NE           | 74                | 88,1 %            |
| neodpověděli | 2                 | 2,4 %             |

Z výše uvedených údajů vyplývá, že se nějakého školení k problematice fundraisingu účastnilo pouze 8 z 84 vyučujících, což je 9,5 % respondentů. Celých 88,1 % respondentů uvedlo jako svou odpověď „ne“, 2 učitelé otázku nezodpověděli. Rozdíl v rozložení četností odpovědí v lokalitě města a vesnice ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 97 a 98).

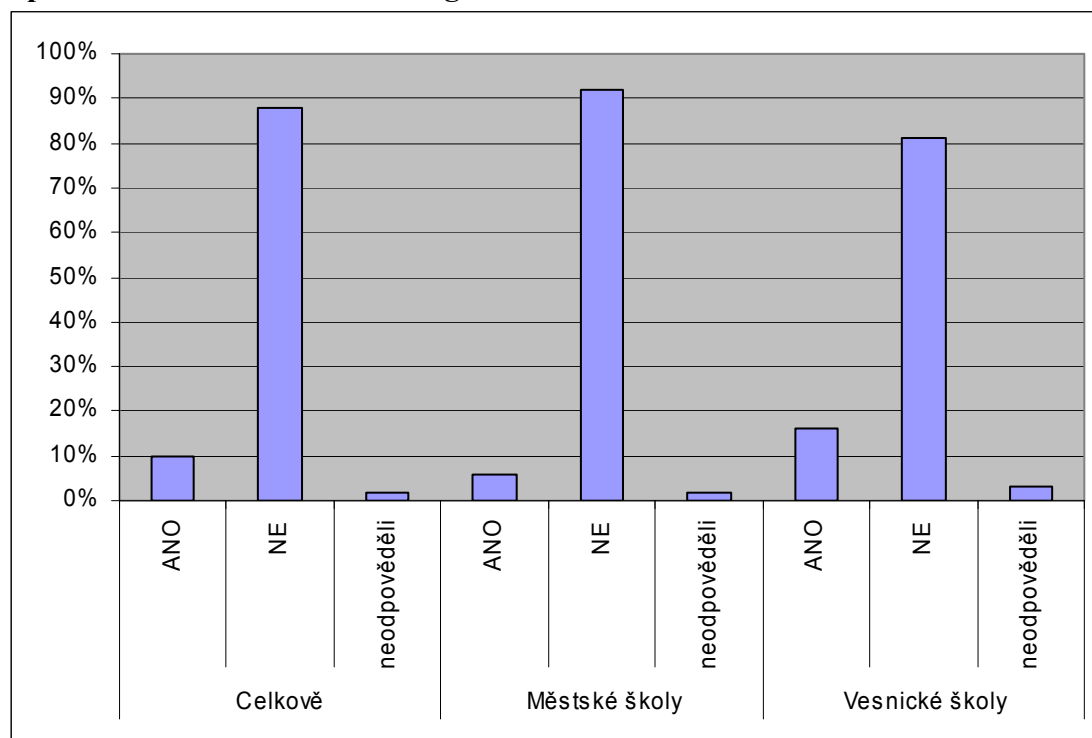
**Tabulka č. 97 – Odpovědi na otázku č. 4 - městské školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 3                 | 5,7 %             |
| NE           | 49                | 92,4 %            |
| neodpověděli | 1                 | 1,9 %             |

**Tabulka č. 98 – Odpovědi na otázku č. 4 - vesnické školy**

| Odpovědi     | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------|-------------------|-------------------|
| ANO          | 5                 | 16,1 %            |
| NE           | 25                | 80,7 %            |
| neodpověděli | 1                 | 3,2 %             |

Jak je zřejmé z výše zaznamenaných údajů, účastnilo se školení větší procento učitelů z vesnických než z městských škol. Z městských škol se účastnili školení pouze 3 učitelé (5,7 %), z vesnických pak 5 učitelů, což je 16,1 % všech dotázaných učitelů z vesnických škol. Procentuální vyjádření odpovědí ukazuje názorně následující graf (graf č. 29).

**Graf č. 29 - Účastnil/a jsem se školení nebo semináře s problematikou fundraisingu**

Uváděné odpovědi vyučujících k druhu školení, apod.:

**Městské školy:**

- „Asi před 6 lety, Renarkon – Ostrava - Jak psát projekty.“
- „Několik celodenních školení a seminářů.“
- „Roku 1997 v Německu. Poprvé a naposledy.“

**Vesnické školy:**

- „1 x v Ostravě.“
- „Účastnila jsem se školení, které se týkalo tvorby minimálně preventivního plánu. V rámci tohoto školení jsem získala i nějaké informace o možnosti získat dotace na tuto problematiku. Tuto akci organizovalo Centrum nové naděje ve Frýdku-Místku.“
- „2006/2007 – Projektový manager, hotel Sepetná, Ostravice, Frýdek-Místek.
- „Školení Jak získat grant. 29.11.2006 – organizovalo Sdružení Tereza.

Jeden z vyučujících vesnické školy svou kladnou odpověď blíže nespecifikoval a do odpovědi, jakého školení, kdy, apod. se účastnil, napsal pouze „ano“. Z uváděných odpovědí vidíme, že pouze jeden z oslovených učitelů se účastnil školení k dané problematice opakovaně, ostatní uvádějí pouze ojedinělou zkušenost, celkově se jakéhokoliv školení s problematikou fundraisingu účastnilo jen velice málo z oslovených učitelů. Rovněž není z odpovědí patrné, že by se některý z vyučujících účastnil školení v poslední době, dobu, kdy školení proběhla někteří učitelé neuvedli nebo uvedli školení, která již proběhla před několika lety. Z odpovědí je tady zřejmé, že učitelé nemají ze školení vedených odborníky nejnovější informace o možnostech a způsobech získávání financí pro neziskové organizace a základní školy.

### **Otázka č. 13: Jako nejefektivnější si myslím, že je metoda...**

U této otázky respondenti do volného prostoru vpisovali, která z využívaných fundraisingových aktivit se jim jeví jako nejefektivnější. Přestože 12 vyučujících odpovědělo, že neví a 24 jich neodpovědělo vůbec, byly i tyto dotazníky zařazeny do zpracování. Celkem uvedlo některou z nejefektivnějších metod 60,0 % respondentů, jak je uvádí následující tabulka (tab. č. 99).

**Tabulka č. 99 – Odpovědi na otázku č. 13 - celkem**

| Odpovědi                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| granty                               | 33                | 36,7 %            |
| oslovení rodičů s žádostí o příspěví | 11                | 12,2 %            |
| umístění placené reklamy ve škole    | 1                 | 1,1 %             |
| všechny                              | 3                 | 3,3 %             |
| sponzorské dary podnikatelů a firem  | 5                 | 5,6 %             |
| výtěžek z tomboly škol. plesu        | 1                 | 1,1 %             |
| nevím                                | 12                | 13,3 %            |
| neodpověděli                         | 24                | 26,7 %            |

Z výše uvedených údajů vyplývá, že za nejefektivnější metodu fundraisingové činnosti považuje nejvíce učitelů (36,7 %) získání grantu a dále pak oslovení rodičů s žádostí o příspěví (12,2 % respondentů). Jen 5 učitelů z 84 (což je 5,6 % dotázaných) považuje za nejefektivnější metodu oslovení podnikatelů a firem s žádostí o sponzoring. Rozložení odpovědí v závislosti na lokalitě školy ukazují následující dvě tabulky (tab. č. 100 a 101).

**Tabulka č. 100 – Odpovědi na otázku č. 13 - městské školy**

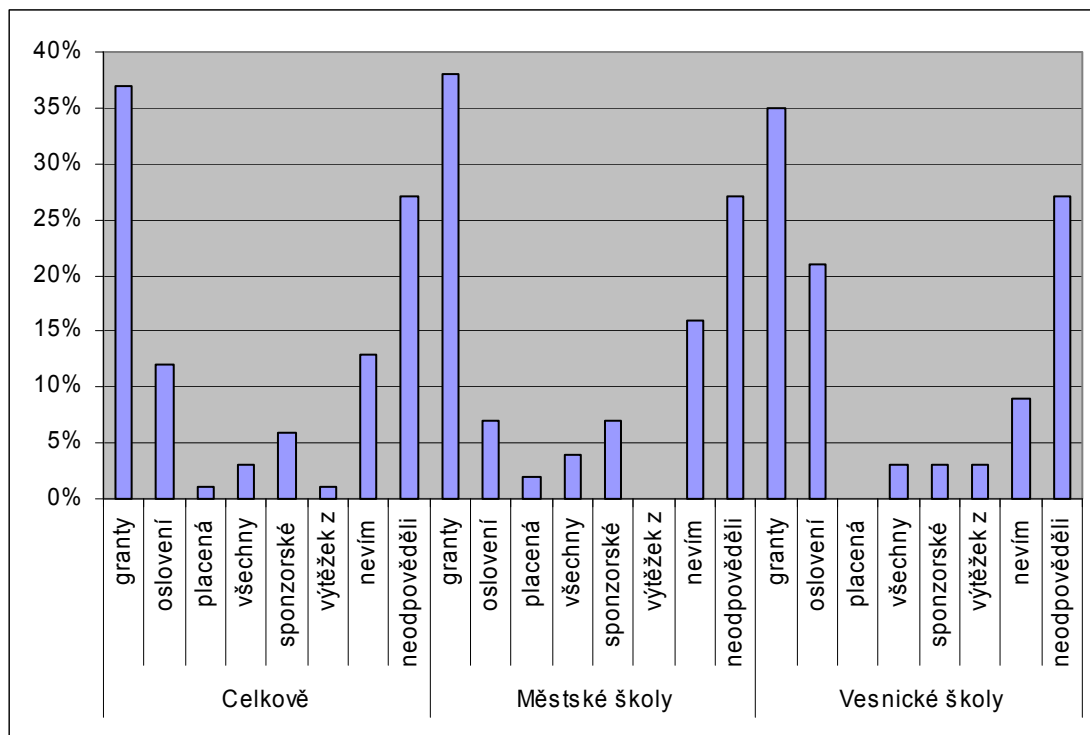
| Odpovědi                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| granty                               | 21                | 37,5 %            |
| oslovení rodičů s žádostí o příspěví | 4                 | 7,1 %             |
| umístění placené reklamy ve škole    | 1                 | 1,8 %             |
| všechny                              | 2                 | 3,6 %             |
| sponzorské dary podnikatelů a firem  | 4                 | 7,1 %             |
| výtěžek z tomboly škol. plesu        | 0                 | 0 %               |
| nevím                                | 9                 | 16,1 %            |
| neodpověděli                         | 15                | 26,8 %            |

**Tabulka č. 101 – Odpovědi na otázku č. 13 - vesnické školy**

| Odpovědi                             | Absolutní četnost | Relativní četnost |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|
| granty                               | 12                | 35,3 %            |
| oslovení rodičů s žádostí o příspěví | 7                 | 20,6 %            |
| umístění placené reklamy ve škole    | 0                 | 0 %               |
| všechny                              | 1                 | 2,9 %             |
| sponzorské dary podnikatelů a firem  | 1                 | 2,9 %             |
| výtěžek z tomboly škol.<br>. plesu   | 1                 | 2,9 %             |
| nevím                                | 3                 | 8,9 %             |
| neodpověděli                         | 9                 | 26,5 %            |

Z výše uvedených údajů je zřejmé, že si shodně učitelé z městských i vesnických škol myslí, že je nejefektivnější fundraisingovou metodou pro základní školy získání grantu. Zvlášť v městských školách volili metodu grantu s výrazným předstihem oproti jiným metodám. Na druhém místě uvedli učitelé z městských škol shodně se 7,1 % odpovědí oslovení rodičů s žádostí o příspěví a sponzorské dary podnikatelů a firem. Žádný vyučující z městské školy neuvedl výtěžek z tomboly školního plesu. Z učitelů na vesnických školách neuvedl žádný umístění placené reklamy ve škole. Procentuální vyjádření odpovědí ukazuje ještě názorně následující histogram četností (graf č. 30).

**Graf č. 30 - Jako nejefektivnější si myslím, že je metoda**



Z grafu je jasně patrná domněnka, že nejefektivnější metodou podle názoru vyučujících je získání grantu.

#### **Otázka č. 15: Prostor pro poznámky, sdělení, názory k problematice...**

V tomto posledním bodě měli učitelé možnost se na volném prostoru vyjádřit k problematice získávání finančních zdrojů neziskových organizací, doplnit své názory, napsat připomínky, postřehy, apod. Celkem využilo této možnosti 14 respondentů, shodně 7 učitelů z městských a 7 učitelů z vesnických škol. Procentuální vyjádření využití prostoru pro poznámky vyjadřuje níže uvedená tabulka (tab. č. 102).

**Tabulka č. 102 – Využili prostor pro poznámky, sdělení, názory**

| Odpovědi       | Vyjádřilo se respondentů | To je % ze všech navrácených dotazníků |
|----------------|--------------------------|----------------------------------------|
| celkem         | 14                       | 16,7 % z 84 dotazníků                  |
| městské školy  | 7                        | 13,2 % z 53 dotazníků                  |
| vesnické školy | 7                        | 22,6 % z 31 dotazníků                  |

Jak je možné vidět z tabulky (tab. č. 102), využilo prostoru k vyjádření celkem 16,7 % dotázaných učitelů, 13,2 % dotázaných ze všech městských škol a 22,6 % učitelů ze škol vesnických. Jejich názory zde uvádím:

#### **Městské školy:**

- „Je to důležitá problematika. Na každé škole by měl býtv tomhle směru školený odborník, ať už vedení školy či jiný pracovník. Učitelům s plným úvazkem bych jejich práci už nenaplňovala dalšími mimoučebními aktivitami.“
- „Jde vlastně o formu žebrání, starší generace má před tímto ostych, dobře vyškolený mladší člověk, sebejistý, má šance daleko větší.“
- „Bohužel o problematice moc nevím.“
- „Fundraisingu by se měl na školách věnovat samostatný pracovník, který by ve své práci vycházel z požadavků vyučujících jednotlivých předmětů.“
- „Netýká se učitelů, jsou tím obtěžováni a neohodnoceni, práce nařízena vedením a dělají to ve svém volnu, o víkendech píší žádosti o granty, bez potřebných informací.“
- „Odvádí učitele od jejich práce.“
- „Funkce fundraisingu je, myslím, málo známa, spíše neznámá. Většinou tuto činnost provádí vedení školy, velmi záleží na umístění škol.“

#### **Vesnické školy:**

- „Peníze pro školu má shánět ředitel, proto má snížený úvazek nebo neučí vůbec (na velké škole).“
- „Ideální by bylo mít ve škole člověka na získávání financí, který by byl perfektně vyškolen, zaplacen za svou práci, mnohdy ale ani takový člověk není schopen finance (granty) získat.“
- „Jako učitelé si myslíme, že se naše škola málo zapojuje do různých projektů, vedení naší škol se školení k problematice neúčastní. Ve srovnání s ostatními školami nezískáváme tolik financí, jak by bylo v dnešní době možné. Učitelé nejsou nijak motivováni k tomu, aby se o tuto problematiku zajímali

a zapojovali se do projektů. Navíc na to nemají dostatek času. Podle mě je to jednoznačně otázka managementu školy a zřizovatele. Přitom si myslím, že možností, jak získat peníze, je v dnešní době dost.“

- „Stát se má postarat o peníze na vybavení školy, učitel učit, ne shánět peníze.“
- „Nepřeji si další zasílání dotazníků, zdržuje!“
- „Učitelka, 15 let praxe, 3 roky příprava grantů, hledání a oslovování sponzorů.“
- „Pokud má být základní školství v oblasti získávání finančních prostředků závislé na fundraisingu, pak by bylo vhodné zařadit toto téma do vzdělávání studentů pedagogických fakult. Moderní vybavení základních škol by nemělo být věcí úspěšnosti žádosti o grant a to se týká i vzdělávání žáků. Podpora prospěšných a smysluplných aktivit základních škol!!! by měla být samozřejmostí. Každá škola potřebuje moderní učebny, interaktivní tabule, digitální fotoaparát, atd. Nemělo by se to řešit prostřednictvím fundraisingu.“

Z výše uvedených citací je patrné, že se mnozí učitelé nad problematikou získávání finančních prostředků zamýšlejí a někteří se jí věnují, zajímavý je podnětný návrh jednoho učitele, který navrhuje zařadit problematiku fundraisingu mezi vyučovací předměty pro studenty pedagogických fakult. Někteří z učitelů přiznávají, že o problematice moc neví, jiní se rozhorlují, že by tato problematika měla být plně v kompetenci vedení školy, jiní se problematikou zabývají a sami píší žádosti o granty. Každopádně je z výše uvedených názorů patrné, že se mnohdy pohledy učitelů na problematiku fundraisingu různí a to nezávisle na lokalitu ve které se daná škola nachází, zda ve městě či na vesnici.

### 6.6.3 Srovnání výsledků dotazníků ředitelů a učitelů

Jelikož bylo 7 otázek v dotaznících ředitelů (otázky 1,2 a 4-8) i učitelů (1,2 a 5-9) základních škol zcela shodných, můžeme také v těchto případech porovnat názory ředitelů a učitelů základních škol na problematiku získávání finančních prostředků pro základní školy. U 2 otázek (otázky 9 a 10 v dotazníku ředitelům škol a otázky 12 a 13 v dotaznících učitelům škol) zadání otázek nebylo zcela totožné pro ředitele a učitele. Odpovědi ředitelů škol, kteří mají o fundraisingových aktivitách a jejich výsledcích přehled a jasnou evidenci se zakládaly na sdělení faktů, u učitelů škol se odpovědi zakládaly pouze na jejich domněnkách. Přesto i v tomto případě můžeme provést srovnání.

1) Na otázku, zda považují respondenti fundraising na své základní škole za důležitý a potřebný nebo nedůležitý a nepotřebný odpovědělo 94,1 % ředitelů škol a 96,4 % učitelů škol, že jej považují za důležitý a potřebný. V odpovědi na tuto otázku se tedy ředitelé i učitelé škol ve většině případů shodli.

Jako nejčastější důvod uváděli ředitelé nedostatečné financování ze strany státu, zatímco učitelé uváděli častěji zkvalitnění výuky díky možnosti modernizace školy, financování nadstandardního vybavení a mimoškolních aktivit (kroužků, soutěží, apod.)

2) Z odpovědí na otázku, která zjišťovala, kdo se fundraisingu na oslovených základních školách věnuje vyplývá, že ředitelé škol nejčastěji odpovídali, že se fundraisingu věnují sami ředitelé společně s vedením školy a také dobrovolníci z řad učitelů a rovněž učitelé uvedli shodně, že se na jejich škole věnují fundraisingu nejčastěji ředitelé a vedení školy spolu s dobrovolníky z řad učitelů. Také v této otázce se většina odpovědí ředitelů shoduje s odpověďmi většiny učitelů.

3) Společná byla také otázka, zda obsahuje knihovna pro učitele na školách respondentů nějakou odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací. Na tuto otázku odpověděla většina ředitelů škol, že takovou literaturu nemají. Stejnou odpověď zvolili také 3 z 84 učitelů, většina ostatních (59 učitelů z 84) ovšem přiznává, že o takové literatuře na škole neví, čímž připouští možnost, že takovou

literaturu škola může i nemusí být a jisti si nejsou pravděpodobně z důvodu, že se o existenci takové literatury na jejich škole nezajímali.

4) Další společnou otázkou bylo zjišťování názoru ředitelů i učitelů škol na důležitost pořádání školení pedagogických pracovníků k této problematice. Většina ředitelů škol (64,7 % dotázaných) školení k této problematice za důležité považuje. Naopak většina učitelů (55,9 % respondentů) pořádání školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních zdrojů pro základní školy za důležité nepovažuje. V odpovědích na tuto otázku se názory ředitelů a učitelů oslovených základních škol výrazně liší.

Jako zdůvodnění uváděli ředitelé škol např. seznámení se s možnostmi, získání informací, např. jak psát projekty, získání rad a doporučení. Tytéž důvody uváděli u svých kladných odpovědí nejčastěji také učitelé. 1 z ředitelů uvedl, že taková proškolení pedagogických pracovníků pravidelně na poradách provádějí. Ze zamítavých postojů uváděli shodně ředitelé i učitelé preferenci jejich pedagogické práce s žáky a učitelé navíc velice často časovou náročnost jejich povolání a značnou časovou vytíženost při mimoškolních aktivitách, školeních přímo souvisejících s jejich pedagogickou činností a administrativní prací.

5) Následovala opět společná otázka pro ředitele i učitele, která zjišťovala názory ředitelů a učitelů na zájem o taková školení či semináře ze strany pedagogických pracovníků. Většina, 52,9 % ředitelů předpokládá, že by zájem o taková školení pedagogičtí pracovníci neměli. Stejně odpovědělo 56,0 % učitelů. Ze získaných informací lze usuzovat, že se názory ředitelů a učitelů na zájem o pořádní školení k problematice získávání finančních prostředků pro základní školy ve většině případů shoduje.

Jako zdůvodnění uváděla většina ředitelů škol, že jsou pro pedagogické pracovníky důležitější jiná školení, že jsou pedagogičtí pracovníci již tak dost vytížení, že by byl zájem jen ze strany vedení školy, apod. Učitelé pak uváděli často přetíženost učitelů, jinou náplň práce pedagogických pracovníků, apod.

6) Také následující otázka byla shodná pro ředitele i učitele, přičemž zjišťovala názor, zda se respondenti domnívají, že by měla také jejich škola mít vlastního fundraisera. Z nabízených možností se nejvíce ředitelů (41,2 %)

ztotožnilo s názorem, že by to bylo potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce. Tuto možnost označila také většina učitelů (61,2 %). Také na tuto otázku se názory ředitelů a učitelů ve většině případů shodují.

7) Další společnou otázkou ředitelů i učitelů byla otázka zaměřující se na názor respondentů, z jakých zdrojů by měl být samostatný fundraiser na jejich škole placen v případě, že by jejich škola vlastního fundraisera zaměstnávala. Zde uvedlo z nabízených možností nejvíce ředitelů škol (47,0 %), že z provizí. Na druhém místě se umístila varianta „od zřizovatele školy + z provizí“, kterou uvedlo 29,4 % ředitelů. Stejně tak nejvíce učitelů (30,7 %) uvedlo, že z provizí a na druhém místě uváděli také možnost „od zřizovatele školy + z provizí“, kterou uvedlo 29,7 % učitelů. Také v odpovědích na tuto otázku se názory ředitelů a učitelů ve většině případů shodují.

8) Otázka, jakých fundraisingových aktivit škola v posledním školním roce využila, zjišťovala v dotaznících ředitelů škol faktické údaje, zatímco v dotaznících učitelů škol domněnky. Narozdíl od učitelů mají ředitelé škol k dispozici přesné údaje o prováděných fundraisingových aktivitách a jejich výsledcích. Vzhledem k této skutečnosti začínala otázka v učitelských dotaznících slovem „*Myslím si...*“. Přesto i zde můžeme provést srovnání, kterým např. zjistíme informovanost učitelů o fundraisingových aktivitách na jejich škole. Všichni respondenti měli možnost označit více z nabízených možností. Nejvíce ředitelů škol uvedlo získání grantu/ů, které uvedlo 13 ředitelů ze 17. Na druhém místě uváděli ředitelé škol nejčastěji oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky, které uvedlo 12 ředitelů. Učitelé uváděli nejčastěji, avšak jen s nepatrným rozdílem, oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky a až potom granty. Také zde lze tedy usoudit, že se názory ředitelů a učitelů ve většině případů téměř shodují.

9) Stejně tak poslední ze společně posuzovaných otázek zjišťovala fakta z dotazníků ředitelů škol a pouze domněnky z dotazníků učitelů škol, přičemž otázka pro učitele opět obsahovala slovo „*myslím si*“. Šlo o vyjádření se k nejefektivnější z fundraisingových metod, kterou měli bez možnosti výběru sami respondenti napsat do volného prostoru podle svého zjištění či názoru. Ředitelé uváděli za nejefektivnější metodu nejčastěji

sponzorství firem, které uvedlo 7 ředitelů ze 17, na druhém místě pak získání grantu/ů, které uvedlo 5 ředitelů ze 17. Učitelé uváděli jako, podle jejich názoru, nejefektivnější metodu získání grantu/ů, které uvedlo 33 učitelů z 84, na druhém místě pak nejčastěji uváděli oslovení rodičů s žádostí o příspěvní, které uvedlo 11 učitelů. K této otázce se ovšem mnoho učitelů (24 učitelů, což je 26,7 % všech dotazovaných učitelů) vůbec nevyjádřilo a nechalo otázku nezodpovězeno a rovněž mnoho učitelů (12 učitelů, což je 13,3 % všech odpovídajících učitelů) napsalo jako odpověď „nevím“. V tomto případě je tedy velice těžké usuzovat na shodnost či rozdílnost názorů, když ředitelé odpověděli všichni, zatímco z učitelů zodpovědělo otázku jen 60,0 % všech dotázaných učitelů. Přesto se názory ředitelů a učitelů téměř shodují v pohledu na granty, coby nejefektivnější metodu, kterou za nejefektivnější považuje 33,2 % ředitelů a 36,7 % učitelů. Ze získaných odpovědí však můžeme usuzovat, že se názory ředitelů a učitelů na efektivitu dalších fundraisingových aktivit liší. 46,7 % ředitelů označilo za nejefektivnější metodu sponzorství firem, které však označilo pouze 5,6 % učitelů. Naopak oslovení rodičů s žádostí o příspěvek označilo za nejefektivnější metodu pouze 6,7 % ředitelů, ale 12,2 % učitelů.

#### **6.6.4 Srovnání výsledků dotazníků městských a vesnických škol**

Vzhledem k tomu, že probíhalo dotazníkové šetření v lokalitách města a vesnice, můžeme provést také srovnání názorů ředitelů a učitelů škol na vesnici a ve městě. V tomto srovnání se zaměřím pouze na zjištěné odchylky větší než 20 % mezi názory respondentů působících na městských a vesnických (většinou mnohem menších) školách.

##### **Ředitelé škol:**

1/ První rozdíl mezi odpověďmi respondentů z lokality města a vesnice je v otázce, zda se účastní nebo účastnil někdo z oslovené školy školení nebo semináře s problematikou fundraisingu. Zápornou odpověď, tedy že se nikdo školení k této problematice neúčastnil zvolilo 25,0 % ředitelů z městských škol, ale 66,7 % ředitelů ze škol na vesnicích.

2/ Další rozdíl je v otázce, která zjišťovala, zda obsahuje učitelská knihovna na oslovených školách odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací. Zde zvolilo možnost c/, tedy, že taková literatura na škole není 50,0 % ředitelů z městských škol, stejnou odpověď pak zvolilo 77,8 % ředitelů ze škol na vesnicích.

3/ Další rozdíl je v názorech ředitelů na otázku, zda si myslí, že by i jejich škola měla mít svého fundraisera. Zatímco si 25,0 % ředitelů městských škol myslí, že by bylo lepší tuto práci rozdělit mezi pedagogické pracovníky, nesdílí tento názor žádný z ředitelů vesnické školy. Naopak 33,3 % ředitelů z vesnických škol si myslí, že jsou malou školou a žádného fundraisera nepotřebují. Tento názor zase neoznačil žádný z ředitelů městské školy.

4/ Rozdíl v názorech ředitelů se objevil také v jedné z uvedených možných odpovědí na otázku, z jakých zdrojů by měl být příjem samostatného fundraisera v případě, že by škola takového člověka zaměstnávala. Že by to mělo být pouze od zřizovatele školy uvedlo 25,0 % ředitelů ze škol v lokalitě města, avšak žádný ředitel z vesnické školy.

#### **Učitelé škol:**

1/ Také u odpovědí učitelů na otázku existence odborné literatury z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací se názory mezi učiteli v městských a vesnických školách v některých z nabízených možností liší. Možnost, že o takové literatuře na škole respondent vůbec neví zvolilo v městských školách 79,2 % učitelů a na vesnici 54,9 % učitelů. Velkého rozdílu, i když ne přesahujícího 20 %, zaznamenala odpověď, že takovou literaturu škola vůbec nemá, kterou zvolilo 15,1 % učitelů z městských škol a 32,3 % učitelů ze škol na vesnici.

2/ Názory učitelů městských a vesnických škol se značně liší také v názoru, zda by měla mít jejich škola samostatného fundraisera, kdy zvolilo odpověď *a/ ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce* 71,7 % učitelů z městských škol, ale pouze 43,8 % učitelů z vesnických škol.

3/ Na tuto otázku navazovala další otázka, která se vztahovala k eventualitě zaměstnávat vlastního fundraisera a ta zjišťovala, z jakých

finančních zdrojů by měl být v takovém případě jeho příjem. 39,0 % učitelů z městských škol uvedlo, že by měl být v takovém případě jeho příjem z provizí. Stejnou odpověď označilo 15,6 % učitelů z vesnických škol.

## **6.7 Analýza výzkumného šetření – zhodnocení, srovnání s formulacemi hypotéz**

Vyhodnocením názorů ředitelů a učitelů oslovených základních škol jsem dospěla k několika zajímavým poznatkům. Například, přestože většina ředitelů (94,1 %) i učitelů (96,4 %) považuje v dnešní době fundraising za důležitý a potřebný a fundraisingové aktivity všichni ředitelé škol využívají, účastnilo se školení k dané problematice jen 54,5 % ředitelů a 9,5 % učitelů a přestože 64,7 % ředitelů a 40,5 % učitelů považuje také vzdělávání se v této oblasti za důležité, předpokládá ale většina ředitelů (52,9 %) i učitelů (56,0 %), že by o školení tohoto typu nebyl ze strany pedagogických pracovníků zájem. Spolu s nedostatkem informovanosti z odborných školení jde v ruku v ruce nedostatek potřebné odborné literatury na základních školách, jak připouští 64,7 % ředitelů.

41,2 % ředitelů a 61,2 % učitelů by uvítalo na škole vlastního fundraisera, aby věnování se této činnosti pedagogické pracovníky nezdržovalo od jejich pedagogické práce, 29,4 % ředitelů a 16,5 % učitelů by pak přivítalo občas možnost využití externě najímaných fundraiserů. V této souvislosti by stálo za zvážení, zda nedát školám větší volnost v rozhodování, zda tyto alternativy nevyužít a nevyzkoušet jejich fungování v praxi.

Kladně se vyjádřili k variantě, že žádného fundraisera škola nepotřebuje, protože jsou malou školou pouze 3 ředitelé vesnických škol (žádný z učitelů ani ředitelů městských škol). Zde bych ovšem připomenula, že právě učitelé z vesnických škol si leckdy v dotaznících ve svých odpovědích postesklí na nedostatek financí ve škole od zřizovatele z důvodu z důvodu nízkého rozpočtu v závislosti na nízkém počtu žáků. Domnívám se, že právě z tohoto důvodu je využití fundraisingu pro školy na vesnicích správnou volbou, jak finanční rozpočet své školy výrazně vylepšit.

Vyhodnocením zmiňovaných využívaných a nejefektivnějších fundraisingových aktivit jsem zjistila, že nejběžnější metodou je oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky a získání grantu/ů, které uváděli shodně ředitelé i učitelé. Za nejefektivnější metodu považují ředitelé nejčastěji sponzorství firem, na druhém místě pak získání grantu/ů, učitelé uváděli jako, podle jejich názoru, nejefektivnější metodu získání grantu/ů, na druhém místě pak oslovení rodičů s žádostí o příspěví. Myslím si, že získání grantu/ů se těší velké oblibě zejména vzhledem k poměrně velkému objemu finančních prostředků. Za nevýhodu lze ovšem považovat jak fixní určení financí na které jsou určeny, nemožnost odklonit se od projektu, tak značnou administrativní a také časovou zátěž, nutnost podávat přesné zprávy a závěrečná vyhodnocení ve stanovených lhůtách, vést náročnou evidenci. Z tohoto důvodu se patrně těší také značné oblibě oslovení podnikatelů, sponzorů, firem. Také zde může jít v závislosti na velikosti firmy o větší objem finančních prostředků, avšak s volnější možností rozložení financí na různé potřeby školy a s menší administrativní zátěží. Při volbě metod je možné využít lokality školy jako přednosti. Oslovení místní firmy malou vesnickou školu může být např. výhodnější pro obě zúčastněné strany a proto pro malou vesnickou školu úspěšnější než oslovení místní firmy velkou anonymní školou ve městě. Oblibu oslovení rodičů s žádostí o příspěví spatřuji především v její administrativní nenáročnosti, velkému počtu oslovených a především v možnosti apelovat, že jde o získání finančních prostředků na potřeby právě dětí oslovených.

**Hlavní hypotéza, týkající se společné části** dotazníků ředitelům i učitelům základních škol:

**1) Většina ředitelů i učitelů základních škol považuje fundraising za důležitý a potřebný.**

Vyhodnocením 1. otázky z dotazníků ředitelům i učitelům základních škol bylo zjištěno, jaký názor na důležitost fundraisingu ředitelé a učitelé mají. Z výsledků vyplynulo, že fundraising považuje za důležitý a potřebný 94,1 % ředitelů škol a 96,4 % učitelů, což je většina, jak jsem předpokládala.

Hlavní hypotéza se tedy potvrdila a lze konstatovat, že fundraising je pro ředitele i učitele základních škol v současné době důležitý a potřebný.

**Dílčí hypotézy:**

**A) týkající se dotazníků ředitelům základních škol:**

**1) Většina ředitelů považuje pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy za důležité.**

Z výsledků odpovědí na 5. otázku z dotazníku ředitelům základních škol, která zjišťovala názor ředitelů na důležitost pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy vyplývá, že kladně odpovědělo 64,7 % ředitelů, což je většina ředitelů, jak jsem původně předpokládala. Hypotéza se tedy potvrdila.

**2) Ředitelé základních škol využívají některé z fundraisingových aktivit.**

Otázkou č. 9, ve které měli ředitelé uvést všechny fundraisingové aktivity, kterých škola v posledním školním roce využila bylo zjištěno, že všichni ředitelé škol uvedli alespoň jednu z možností. Celkem uvedlo 17 ředitelů dohromady 50 fundraisingových aktivit, což je v průměru 2,9 fundraisingových aktivit na jednu školu. Nikdo z ředitelů neoznačil v odpovědi na tuto otázku možnost *f/ nevyužili vůbec*, jak jsem předpokládala. Ze zjištěného vyplývá, že i tato hypotéza se potvrdila.

**B) týkající se dotazníků učitelům základních škol:**

**1) Většina učitelů se školení k problematice fundraisingu neúčastnila.**

Otázka č. 4 v dotazníku učitelům základních škol zjišťovala, zda se účastní školení k problematice fundraisingu učitelé. Jak jsem předpokládala, odpovědělo záporně 88,1 % učitelů. Také tato hypotéza se potvrdila.

**2) Většina učitelů nemá zájem se fundraisingu věnovat.**

Vyhodnocením otázky č. 10, ve které měli učitelé uvést, zda by měli zájem se práci fundraisera věnovat a na kterou odpovědělo záporně 88,1 % učitelů vyplývá, že většina učitelů nemá zájem se fundraisingu věnovat, jak jsem předpokládala. Také v tomto případě platí, že se hypotéza potvrdila.

C) týkající se společné části dotazníků ředitelům i učitelům základních škol:

**1) Názory na důležitost fundraisingu na základních školách ve městě a na vesnici se výrazně neliší.**

Podrobnějším rozbořem otázky č. 1 v obou dotaznících, která zjišťovala, zda považují respondenti fundraising za důležitý a srovnáním odpovědí mezi školami v závislosti na lokalitě vyplývá, že v dotaznících ředitelů škol odpovědělo kladně všech 8 ředitelů z města (tedy 100,0 %) a 8 ředitelů z vesnice (tedy 88,9 %), pouze jeden ředitel z vesnické školy odpověděl záporně. Vzhledem k nízkému počtu odpovídajících ředitelů (celkem 17) lze konstatovat, že názory na fundraising se mezi řediteli městských a vesnických škol výrazně neliší. Na stejnou otázku odpovědělo kladně 96,2 % učitelů z městských a 96,8 % učitelů z vesnických škol. Zde je vzhledem k vyššímu počtu respondentů (celkem 84) vidět jen nepatrný rozdíl mezi názory učitelů na školách ve městě a na vesnici. Lze tedy konstatovat, jak jsem předpokládala, že se názory na důležitost fundraisingu na základních školách ve městě a na vesnici výrazně neliší a rovněž, že se i v tomto případě hypotézy potvrdila.

Všechny předem stanovené hypotézy se potvrdily, což předpokládám, je z důvodu, že jsem vycházela z vlastních zkušeností učitelky na základní škole, kde se tato problematika řeší. Předpokládala jsem a dotazníkové šetření mi potvrdilo, že se situace a názory na fundraising škola od školy výrazně neliší a nezáleží ani výrazně na lokalitě a velikosti školy.

## Závěr

V diplomové práci nazvané „Fundraising a jeho využití na základních školách“ jsem se zabývala z mého pohledu tématem stále aktuálnějším a ožehavějším. Daná problematika je mi velice blízká, ať už z pohledu mé profese učitelky na druhém stupni základní školy, kterou již řadu let vykonávám a kde se s nedostatkem financí a přemýšlením nad možnými způsoby jejich získávání denně setkáváme, tak také z pohledu matky, které není zdaleka lhostejné, v jakých podmínkách a s jakými výukovými programy a materiály bude mé dítě vzděláváno.

Cílem diplomové práce bylo především v teoretické části definovat a specifikovat neziskové organizace, postavení základních škol mezi nimi, financování základních škol, definovat samotný pojem fundraising, jeho pravidla a činnosti, kterým se fundraising věnuje a následně v empirické části zmapovat informovanost a názory ředitelů a učitelů základních škol na danou problematiku, zjištěné údaje vyhodnotit a vytvořit přehled o současné situaci v oblasti využívání fundraisingu na základních školách a ochotě se touto problematikou zabývat v budoucnosti.

Ke zjištění a analýze stanovených cílů jsem provedla na několika základních školách v lokalitě města i vesnic výzkumné šetření a to formou dotazníků, které byly distribuovány ředitelům a učitelům základních škol.

Na základě dotazníkového šetření, přestože probíhalo pouze v lokalitě jednoho statutárního města a přilehlých obcí, je možné konstatovat, že fundraising na základních školách je považován v současné době řediteli i učiteli za důležitý. Ředitelé využívají fundraisingové aktivity, přesto lze za alarmující považovat skutečnost, že pedagogickým pracovníkům základních škol často chybí k této problematice potřebné odborné informace, školení a odborná literatura, v lokalitách vesnic je tento problém ještě citelnější. Mezi nejvyužívanější metody v oblasti fundraisingových aktivit na základních školách patří oslovení rodičů s žádostí o dobrovolný příspěvek, získání grantu/ů, prodej výrobků žáků a rodičů, výtěžek z tomboly školního plesu a oslovení firem s žádostí o sponzoring, za nejefektivnější je považováno oslovení firem a získání grantu/ů. Z výsledků zpracovaných

dotazníků je zřejmé, že se fundraisingu na základních školách věnují především ředitelé škol a vedení školy a většina učitelů nemá zájem se fundraisingu věnovat. Zde bych ale upozornila na fakt, že se většina učitelů o problematiku fundraisingu příliš nezajímá, neúčastnila se žádného školení a nemá potřebné informace. Přestože by měli někteří učitelé o tuto práci zájem, v dotaznících uváděli, že jim chybí informace o možnostech. Domnívám se, že oblast využívání fundraisingu na základních školách má budoucnost a zaslouží si proto větší pozornost.

Z výsledků výzkumu uvedeného v této práci mohu konstatovat, že se mi stanovených cílů podařilo dosáhnout.

Výstupy práce by měly sloužit jak zřizovateli základních škol, tak také ředitelům škol či pedagogickým pracovníkům, a to nejen ze škol ve kterých probíhalo výzkumné šetření, jako návod, jelikož poskytují ucelený přehled možností financování základních škol a spolupráce pedagogických pracovníků v této problematice. Na základě zjištěných údajů bych doporučila zřizovateli základních škol organizovat a rozšiřovat nabídku odborných školení a seminářů, ředitelům škol pak především doplňovat si a aktualizovat informace, vyhledávat a účastnit se školení, doplnit ve školách potřebnou odbornou literaturu, využít přednosti lokality školy, informovat o možnostech fundraisingu a podmínkách spolupráce ostatní (nejen pedagogické) pracovníky školy, využívat osvědčené i vyhledávat nové možnosti fundraisingových aktivit, vyhledávat a uplatňovat pomoc odborníků.

## Použité pojmy

*altruismus* – nesobectví

*assignace* - převod, postoupení; písemný příkaz k zaplacení pohledávky jiné osobě

*donor* – dárc

*environmentální vzdělávání* - vzdělávání v oblasti životního prostředí

*filantropie* - lidumilnost, dobročinnost

*fundraising* - slovo anglického původu složeno z anglických výrazů fund, tj. zásoba, rezerva, kapitál,... a to raise tj. pozvednout, zřídit, opatřit,... (raise money – sehnat peníze). Zjednodušeně a krátce řečeno: veškerá činnost směřující k získání finanční či jiné pomoci, např. pro neziskovou organizaci.

*fundraiser* - člověk zabývající se fundraisingem (žádající o finanční podporu, dar, pomoc,...)

*management* - systém teoretických a praktických řídicích znalostí a činností

*marketing* - ve zjednodušené podobě chápeme jako soustavu hierarchizovaných aktivit, které vytvářejí podmínky, nástroje a postupy pro řízení organizace (institute, skupiny, společenství) vyvozované z potřeb trhu a ústící v uspokojování těchto potřeb. Jde o soustavu aktivit, které umožňují jakoukoliv organizovanou aktivitu řídit a rozvíjet podle potřeb trhu. Koncepce obchodní a výrobní politiky firmy

*právní úkon* – je jakékoliv lidské jednání chráněné zákonem v případě, že jde o projev vůle, který směřuje ke vzniku, změně nebo zániku práv a povinností, které právní předpisy s takovým projevem spojují

*přímá vyučovací povinnost* - konkrétní čas strávený přímým působením na vzdělávaného a (bez doby přípravy na vyučování - je patrný z počtu vyučovacích hodin týdně podle rozvrhu hodin).

## Literatura

### Odborné publikace

*Administration, Publicity and Fundraising for Youth Groups*. Grand Rapids: Zondervan Publishing House, 1997, 128 s. ISBN 0-310-22039-4

Bednářová, Z., Pelech, L. *Slabikář sociální práce na ulici (supervize streetwork financování)*. Brno: Doplněk, 2003, 104 s, ISBN 80-7239-148-8

Bergerová, M. a kol. *Cesty k účinnému fundraisingu*. Praha: SPIRALIS, 2004, 97 s. ISBN 80-9030-15-4-1

Bergerová, M. *Komunikace s veřejností a ještě něco navíc*, 2003, Praha, SPIRALIS, 2003, 99 s, ISBN 80-903015-3-3

Briscoe, M. G. *Ethics in Fundraising: Putting Values into Practise*. San Francisco: Jossey – Bass, 1994, 134 s. ISBN 0-7879-9995-4

Engvig, M., Engvig, O. *Making a Difference (A Guide to Fundraising and Nonprofit Management)*. San Francisco: Themo, 1998, 91 s. ISBN 0-9655451-1-3

Flanagan, J. *The Grass Roots Fundraising Book (How to Make in Your Community)*. Chicago: Contemporary Books, 1995, 334 s. ISBN 0-8092-5746-7

Gavora, P. *Úvod do pedagogického výzkumu*. Brno: Paido, 2000. ISBN 80-85931-79-6

Chráska, M. *Hypotézy a jejich ověřování v klasických pedagogických výzkumech*. Olomouc: VOTOBIA, 2005. ISBN 80-7220-253-7

Chráška, M. *Úvod do výzkumu v pedagogice*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2006, 200 s. ISBN 80-244-1367-1

Kryšková, Š. Urbancová, A. *Účetnictví nevýdělečných organizací*. Ostrava: VŠB-TU, 2005, 214 s. ISBN 80-248-0832-3

Ledvinová, J. *Fundraising z místních zdrojů (příručka pro získávání finančních prostředků pro NGO z místních zdrojů)*. Baltimore, 1997, 36 s. ISBN 1-886333-31-9

Ledvinová, J. *Základy fundraisingu aneb Jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha, 1996, 141 s. ISBN 80-230-0464-2

Norton, M. *Praktický průvodce fundraisingem pro neziskové organizace*. Praha: Nadace VIA, 2003, 200 s. ISBN není uvedeno

Pešoutová, M. a kol. *Zaměstnanostní projekty a fundraising*. Brno: Drom o.p.s., 2004, 57 s, ISBN 80-903472-6-6

Polačková, Z. *Fundraisingové aktivity*. Praha: Portál, 2005, 120 s. ISBN 80-7178-694-2

Rektořík, J. a kol. *Organizace neziskového sektoru*. Praha: EKOPRESS, 2004. 177 s. ISBN 80-86119-41-6

Rosenberg, H. *A Handbook of School Fundraising*. London: Kogan Page, 1998, 310 s. ISBN 0-7494-2265-3

### **Odborné časopisy**

Hrubešová, K. *Dopisy, které vydělávají peníze*. Strategie II, č. 11, 1998,  
Kroupa, J. *O fundraisingu aneb Bažanta na víně, to ano...* .Občanské noviny, roč. 15, č. 34, 2004,

## **CD ROM**

Švrčinová P., *Řízení neziskových organizací II – Fundraising*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, 2007, 64 s. ISBN 978-80-7368-365-8

## **Legislativa**

Úplné znění zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

Úplné znění zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník

Úplné znění zákona č. 563/2004 Sb., školský zákon

## **Internetové zdroje**

<http://www.abz.cz>

<http://www.epravo.cz>

<http://www.fundraising.cz>

<http://www.mvcr.cz/sbirka>

<http://www.neziskovky.cz>

<http://www.slovník-cizích-slov.cz>

<http://www.zakony.ihned.cz>

<http://zakony-online.cz>

<http://www.1zsfm.cz>

## **Seznam příloh**

**Příloha č.1 - Dotazník ředitelům základních škol**

**Příloha č.2 - Dotazník učitelům základních škol**

## **Příloha č.1 Dotazník ředitelům základních škol**

Vážená paní ředitelko, vážený pane řediteli,

dovolte mi se na Vás obrátit s prosbou o vyplnění tohoto dotazníku. Vyplnění tohoto stručného dotazníku Vám jistě nezabere víc jak 15 minut Vašeho času. Dotazník je anonymní a jeho údaje, týkající se zmapování názorů na důležitost fundraisingu (získávání finančních prostředků) pro základní školy, postavení fundraisingu na základních školách, činnost fundraisera na základních školách či nutnosti dalšího vzdělávání v této oblasti, poslouží jako podkladový materiál k mé diplomové práci, kterou zpracovávám na PdF UP v Olomouci. Zpracované informace budou dále poskytnuty odboru školství zabývajícím se touto problematikou ve Vašem regionu.

Děkuji za spolupráci.

Karin Martinková, studentka 6. ročníku oboru PSČ, PdF UP Olomouc  
[martinkova.karin@post.cz](mailto:martinkova.karin@post.cz), mobil: 603 554 722

Dotazník ředitelkám/ředitelům základních škol.

1/ Fundraising (získávání finančních prostředků) na naší základní škole považují za:

a/ důležitý a potřebný

b/ nedůležitý a nepotřebný

a

proč?.....

2/ Fundraisingu se na naší základní škole věnuje: (zde možno zakroužkovat i více odpovědí)

a/ já sám /sama

b/ já a vedení školy

c/ dobrovolníci z řad učitelů

d/ dobrovolně rodiče

e/ samostatný fundraiser

f/ nikdo

g/ jiná možnost: kdo:.....

3/ Účastní se nebo účastnil někdo z naší školy školení nebo semináře s problematikou fundraisingu?

Kdo (funkce: např. učitel, ředitel, vedoucí školní jídelny,...) a kdy přibližně, případně jak často?

.....  
.....

4/ Obsahuje knihovna pro učitele ve Vaší škole nějakou odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací?

a/ Ano, máme více než 5 titulů a také odborné časopisy, touto problematikou se zabýváme

b/ Ano máme do 5 titulů

c/ Ne, takovou literaturu nemáme

d/ Ne, nemáme učitelskou knihovnu

5/ Považujete za důležité pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy?

ANO – NE

Proč?.....

.....

6/ Myslíte si, že by o taková školení a semináře byl ve Vaší škole zájem?

ANO- NE

Proč?.....

.....

7/ Myslíte si, že by i Vaše základní škola měla mít svého fundraisera?

a/ Ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce

b/ Ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery

- c/ Ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci
- d/ Ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme
- e/ jiná možnost:.....

8/ V případě, že by Vaše škola měla svého samostatného fundraisera, z jakých zdrojů by měl být jeho příjem?

- a/ z provizí
- b/ od zřizovatele školy
- c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář
- d/ od zřizovatele školy + z provizí
- e/ z Ministerstva pro místní rozvoj
- f/ jiná možnost: jaká?.....

9/ V posledním školním roce jsme využili k získání finančních prostředků navíc: (možno zakroužkovat více odpovědí)

- a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky
- b/ získáním grantu / grantů (kolika:.....)
- c/ umístění placené reklamy v prostorách školy
- d/ prodej výrobků žáků a rodičů
- e/ výtěžkem z tomboly školního plesu
- f/ nevyužili vůbec
- g/ jiná možnost/jiné možnosti:  
jaké:.....  
.....  
.....

10/ Jako nejefektivnější se ukázala metoda:.....

11/ Jsme škola v tomto školním roce s cca (počet)..... žáky  
a.....pedagogickými pracovníky.

12/ Naše škola leží:

- a/ v centru města
- b/ na vesnici

13/ Prostor pro poznámky, sdělení, názory k problematice:

.....  
.....

Vážená paní ředitelko / vážený pane řediteli,

mnohokrát Vám děkuji za Váš čas, který jste věnovali bezodkladnému a zodpovědnému vyplnění tohoto dotazníku sloužícímu jako podkladový materiál k vědecké práci na téma „Využití fundraisingu na základních školách“. Informace mohou po zpracování na vyžádání posloužit také Vám.

Děkuji za zaslání vyplněných dotazníků obratem zpět v přiložené ofrankované obálce.

S pozdravem Karin Martinková.

Ve Frýdku-Místku, dne 8.6.2008

## **Příloha č.2 Dotazník učitelům základních škol**

Vážená paní učitelko, vážený pane učiteli,

dovolte mi se na Vás obrátit s prosbou o vyplnění tohoto dotazníku. Vyplnění tohoto stručného dotazníku Vám jistě nezabere víc jak 15 minut Vašeho času. Dotazník je anonymní a jeho údaje, týkající se zmapování názorů na důležitost fundraisingu (získávání finančních prostředků) pro základní školy, postavení fundraisingu na základních školách, činnost fundraisera na základních školách či nutnosti dalšího vzdělávání v této oblasti, poslouží jako podkladový materiál k mé diplomové práci, kterou zpracovávám na PdF UP v Olomouci. Zpracované informace budou dále poskytnuty odboru školství zabývající se touto problematikou ve Vašem regionu. Obdobný dotazník již vyplnili také ředitelé základních škol.

Děkuji za spolupráci.

Karin Martinková, studentka 6. ročníku oboru PSČ, PdF UP Olomouc  
[martinkova.karin@post.cz](mailto:martinkova.karin@post.cz), mobil: 603 554 722

Dotazník učitelkám/učitelům základních škol.

1/ Fundraising ( získávání finančních prostředků pro neziskové organizace formou grantů, sponzoringu, darů, hledání dárců, apod.) na naší základní škole považují za:

a/ důležitý a potřebný

b/ nedůležitý a nepotřebný

a

proč?.....

2/ Fundraisingu se na naší základní škole věnuje: (zde možno zakroužkovat i více odpovědí)

a/ já sám /sama

b/ já a vedení školy

c/ dobrovolníci z řad učitelů

d/ dobrovolně rodiče

e/ samostatný fundraiser

f/ nikdo

g/ jiná možnost: kdo:.....

3/ Práce fundraisera na naší základní škole:

a/ je dobře oceněna a finančně ohodnocena, učitelé jsou k práci dobře motivováni

b/ je brána jako povinná součást pracovní náplně učitele

c/ pro učitele není možná, touto činností se zabývá pouze vedení školy

d/ je nařízena vedením školy

e/ jiná možnost, jaká:.....

Poznámky a doplnění:.....

4/ Účastnil/a jsem se školení nebo semináře s problematikou fundraisingu:

Kdy, kde a jakého přibližně (event. název), případně jak často se takových školení účastním?

.....

.....

5/ Obsahuje knihovna pro učitele ve Vaší škole nějakou odbornou literaturu z oblasti získávání finančních prostředků neziskových organizací?

a/ Ano, má více než 5 titulů a také odborné časopisy

b/ Ano má do 5 titulů

c/ Ne, takovou literaturu nemá

d/ Ne, nemáme učitelskou knihovnu

e/ O takové literatuře na naší škole nevím

f/ Ne, literaturu si sháním sama/ sám.

6/ Považujete za důležité pořádání školení a školení pedagogických pracovníků v oblasti získávání finančních prostředků pro základní školy?

ANO – NE

Proč?.....  
.....

7/ Myslíte si, že by o taková školení a semináře byl ve Vaší škole zájem?

ANO- NE

Proč?.....  
.....

8/ Myslíte si, že by i Vaše základní škola měla mít svého fundraisera?

a/ Ano, je to potřebné a pedagogické pracovníky by to nezdržovalo od pedagogické práce

b/ Ne, stačilo by využívat občas externě najímané fundraisery

c/ Ne, je lepší, když si práci rozdělí pedagogičtí pracovníci

d/ Ne, jsme malá škola a žádného fundraisera nepotřebujeme

e/ jiná možnost:.....

9/ V případě, že by Vaše škola měla svého samostatného fundraisera, z jakých zdrojů by měl být jeho příjem?

a/ z provizí

b/ od zřizovatele školy

c/ měl by to být dobrovolník, bez nároku na honorář

d/ od zřizovatele školy + z provizí

e/ z Ministerstva pro místní rozvoj

f/ jiná možnost: jaká?.....

10/ Měl/a byste zájem se prací fundraisera na Vaší škole více věnovat?

ANO / NE

Proč?.....  
.....

11/ V případě kladné odpovědi na otázku č. 10:

Pokud byste se věnoval/a činnosti fundraisera na Vaší škole, mělo by to být:

a/ na základě zkráceného úvazku přímé vyučovací povinnosti

b/ ve volném čase, ale ohodnoceno finančně

c/ souběžně s vyučovací povinností v rámci platu vyučujícího

d/ na základě druhé samostatné smlouvy, např. práce o dílo, jako druhé zaměstnání (např. jen na určité období v roce)

e/ pouze věnování se této práci, protože práce fundraisera se s prací pedagoga neslučuje, má-li být obojí vykonáváno kvalitně, věnoval/a bych se raději naplno fundraisingu

Proč?.....  
.....

12/ **Myslím si**, že bylo v posledním školním roce využito k získání finančních prostředků navíc: (možno zakroužkovat více odpovědí)

a/ oslovení rodičů s žádostí o dobrovolné příspěvky

b/ získáním grantu / grantů (asi kolika:.....)

c/ umístění placené reklamy v prostorách školy

d/ prodej výrobků žáků a rodičů

e/ výtěžkem z tomboly školního plesu

f/ nevyužili vůbec

g/ jiná možnost/jiné možnosti:

jaké:.....

.....

.....

13/ Jako nejefektivnější **si myslím**, že je metoda:.....

14/ Naše škola leží:

a/ v centru města

b/ na vesnici

15/ Prostor pro poznámky, sdělení, názory k problematice:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ANOTACE

|                          |                                              |
|--------------------------|----------------------------------------------|
| <b>Jméno a příjmení:</b> | Karin Martinková                             |
| <b>Katedra:</b>          | Katedra pedagogiky s celoškolskou působností |
| <b>Vedoucí práce:</b>    | Ing. Alena Opletalová                        |
| <b>Rok obhajoby:</b>     | 2009                                         |

|                                    |                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Název práce:</b>                | Fundraising a jeho využití na základních školách                                                                                                                                                           |
| <b>Název v angličtině:</b>         | Fundraising and Its Exploitation at Basic Schools                                                                                                                                                          |
| <b>Anotace práce:</b>              | Diplomová práce je zaměřena na problematiku získávání finančních prostředků neziskových organizací, především základních škol. Jednou z forem, které mohou školy v současné době využívat, je fundraising. |
| <b>Klíčová slova:</b>              | Fundraising, fundraiser, dárce, neziskové organizace, pedagogičtí pracovníci, marketing                                                                                                                    |
| <b>Anotace v angličtině:</b>       | The thesis concentrates on the problems of raising sponsorship for nonprofit organizations, especially for basic schools. Nowadays one of the possibilities for them is fundraising.                       |
| <b>Klíčová slova v angličtině:</b> | Fundraising, fundraiser, donor, nonprofit organizations, schoolteachers , marketing                                                                                                                        |
| <b>Přílohy vázané v práci:</b>     | Příloha 1: Dotazník ředitelům základních škol<br>Příloha 2: Dotazník učitelům základních škol                                                                                                              |
| <b>Rozsah práce:</b>               | 160                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Jazyk práce:</b>                | Čeština                                                                                                                                                                                                    |