



AUGUR
Consulting

Vyhodnocení focus groups na téma „Vliv veřejných financí na strukturu zdrojů a produkci neziskových institucí“

Vypracováno pro:

Ekonomicko-správní fakultu Masarykovy univerzity
Lipová 507/41a, Brno





Metodologie – popis metody

- **Při sociologickém šetření bylo využito kvalitativní metody skupinových diskusí, tzv. focus groups.**
- Jedná se o velmi účinnou kvalitativní metodu, která umožňuje při znalosti cílové skupiny hluboký vhled do zkoumané problematiky. Využití tzv. kolektivního momentu (stimulu) je účinné a prakticky ověřené. Účastník se při kolektivní akci nechává skupinou strhnout a vyjadřuje se pod vlivem skupiny otevřeným způsobem.
- Metoda si nečiní nároky na reprezentativnost, ale informace a podněty plynoucí z jednotlivých focus groups bývají pro zadavatele podnětné a cenné.
- Vzhledem k použití kvalitativní metody sběru dat byly odpovědi respondentů z větší části vyhodnocovány obsahovou analýzou. V dílčích případech byly odpovědi a postoje respondentů kvantifikovány.
- Cílem analýzy a interpretace odpovědí účastníků skupinových diskusí však bylo především hledat v jejich odpovědích pravidelnosti a jednotící prvky, které bylo možné zobecnit do společných celků. Současně bylo v rámci interpretace výsledků skupinových diskusí využito i tzv. zobecňujících výroků, které explicitně dokumentují a vysvětlují formulovaná zobecnění. V interpretacích však neschází ani ojedinělá, tzv. jedinečná vyjádření některých komunikačních partnerů – účastníků skupinových diskusí.



AUGUR
Consulting

Rekrutace účastníků FCG

- Základní soubor tvořili zástupci NNO, které se v roce 2015 účastnily dotazníkového šetření v rámci projektu Grantové agentury České republiky „Vliv veřejných financí na strukturu zdrojů a produkci neziskových institucí“, který byl realizován v úzké spolupráci s Centrem pro výzkum neziskového sektoru a výzkumnou organizací AUGUR Consulting s.r.o. Respondenti byli rekrutováni tak, aby účastníci diskuse splňovali požadavky na typickou cílovou skupinu.
- Výběr účastníků focus groups proběhl na základě screeningu. Účastníci byli kontaktováni a vybírání spolupracovníky AUGUR Consulting na základě podkladů, tj. databáze neziskových institucí, a výčtu kompetencí respondentů, které připravil zadavatel. Zájemci o účast na focus groups, kteří prošli screeninem, byli následně kontaktováni telefonicky. Těm, kteří opakovaně projeví zájem o účast na diskusi, byla odeslána oficiální pozvánka a průvodní dopis. S jednotlivými účastníky skupinových diskusí bylo v rámci rekrutace komunikováno opakovaně.
- **Skupiny vykazovaly vysokou míru komunikativnosti, účastníci diskuse projevovali své názory velmi otevřeně.**
- **Celkově lze skupiny z hlediska schopnosti vyjadřovat se konkrétně k diskutované problematice hodnotit jako kvalitní. V rámci diskusí zazněla řada inspirativních názorů a námětů, o kterých se domníváme, že mohou být pro zadavatele využitelné v procesu prohlubování zjištění získaných v rámci dotazníkového šetření.**



Účastníci jednotlivých FCG

- Na první skupinovou diskusi dorazilo **6 zástupců neziskových organizací**.

Organizace	Zúčastnil(a) se:
Diakonie ČCE - středisko BETLÉM	Petr Hejl , DiS.
Klub modelářů železnic Brno I	Ing. Ivo Kučera
Občanské sdružení Ryzáček	Mgr. Hana Bednářiková + Jana Krejčíková
ZČ HB 1.BRĎO TIŠNOV	Václav Kappel
Odyssea Tišnov + Klub lesních školek Tišnov	František Dospíšil
17. Klub přátel Krušnohorské železnice Most - Dubí - Moldava o.s.	Martin Müller

- Na druhou skupinovou diskusi dorazilo **8 zástupců neziskových organizací**.

Organizace	Zúčastnil(a) se:
Vysokoškolské katolické hnutí Brno, z.s.	Jakub Hudec
Sdružení pěstounských rodin	Mgr. Ing. Pavel Šmýd
Junák - svaz skautů a skautek ČR, středisko J. E. Kosiny Olomouc	Klára Pospíšilová
Společnost pro bezpečnou dietu z.s.	Ing. Dalibor Ježorek
Tělovýchovná jednota Štěchovice	Zbyněk Broulík
Ledovec, o.s.	Mgr. Petr Moravec
Junák - svaz skautů a skautek ČR, středisko Jemnice	Mgr. Pavel Selinger
Ječmínek, o.s..	Mgr. Machková



Účastníci jednotlivých FCG

- Na třetí skupinovou diskusi dorazilo **11 zástupců neziskových organizací**.

Organizace	Zúčastnil(a) se:
Snails Kunovice	Pavel Křivák
1. DGC Bystřice pod Hostýnem (minigolf)	Daniel Dvořák
Sportovní klub policie Holešov	Mgr. Karel Kratochvíl
Zahrádkářská organizace Veverská Bítýška	Ing. Bohumil Jakubec
Asociace rodičů a přátel zdravotně postižených dětí v ČR, z.s. Klub PAPERSEK	Jaroslava Bednářová + Mgr. Marie Mikulášková, DiS.
SH ČMS - Okresní sdružení hasičů okresu Znojmo nám. Armády 8 66902	Ludvík Procházka
DUHA AZ	Jan Rosecký
Hnutí DUHA Olomouc	Simona Horká
Pionýr, z.s. - Krajská organizace Kraje Vysočina	Jiří Němec
Odbor Klubu Českých turistů Valašsko Vsetín (OKČT Valašsko VSETÍN)	JUDr. Libuše Tkadlecová



Organizace a technické zabezpečení FCG

- Všechny tři skupinové diskuse byly realizovány v budově Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity v Brně. První skupinová diskuse proběhla v termínu 27. 1. 2016 v Akademickém klubu, druhá se uskutečnila v termínu 3. 2. 2016 v zasedací místnosti a třetí se konala také v termínu 3. 2. 2016 v Akademickém klubu.
- Jednotlivé focus groups byly zahájeny cca v 13:30 hodin a ukončeny zhruba v 16:00 hodin. Délka se diferencovala podle rozsahu diskutovaného tématu a komunikativnosti skupin.
- Průběh skupinových diskusí řídil moderátor, který postupoval podle předem připraveného a zadavatelem schváleného scénáře, vybízel k odpovědím, dával slovo jednotlivým diskutujícím, usměrňoval diskusi žadaným směrem a vytvářel pro diskusi příznivou atmosféru. V roli moderátora byl přítomen Mgr. Marián Svoboda z realizační firmy AUGUR Consulting s.r.o., jako spolumoderátor byl přizván doc. Ing. Vladimír Hyánek, Ph.D.
- Za zadavatele se dále zúčastnila Mgr. Laura Fónadová, Ph.D. Zástupci zadavatele byli účastníky všech skupinových diskusí. Aktivně se zapojovali především formou doplňujících dotazů, a produktivním způsobem tak podporovali moderátora. Po ukončení oficiálních částí skupinových diskusí pokračovala diskuse účastníků dále v neformální atmosféře.
- Z jednotlivých focus groups byla pořízena video- i audionahrávka pro potřeby analýzy a interpretace odpovědí. Nahrávky obdržel zadavatel spolu s prezentační zprávou.
- Součástí focus groups bylo občerstvení pro účastníky i zadavatele. Účastníci diskusí byli za svou účast gratifikováni.



AUGUR
Consulting

Vyhodnocení FCG

„Vliv veřejných financí na strukturu zdrojů a produkci neziskových institucí“



AUGUR
Consulting

Vývoj struktury příjmů

- Celkem devět NNO zaznamenalo výrazný úbytek financí z veřejných zdrojů. V pěti případech se jednalo o sociální služby, kterým klesly příjmy z důvodu krácení dotací na úrovni MPSV. Ty služby, které vykrývaly tento propad za pomoci peněz ze zahraničních fondů či EU, pocítily výrazný pokles až na podzim 2015, kdy tyto projekty skončily. Jednalo se o Ledovec z.s. a Sdružení pěstounských rodin.
- Celkem dvě NNO zaznamenaly dílčí úbytek financí z veřejných zdrojů, který pro ně ale nepředstavoval existenční problémy. Jednalo se o Vysokoškolské katolické hnutí a Snails Kunovice.

„Dřív jsme měli ještě od Ministerstva kultury nějaké peníze na galerii. V rámci našich prostor máme galerii, malý prostor, kde můžou probíhat nějaké výstavy, takže z tohoto byly dřív také nějaké peníze...“ nebo *„Pouze jeden rok za těch 7–8 let, o kterých mluvíme, jsme skončili v mínusu, a to z důvodu toho, že došlo k nečekanému poklesu o 50 % dotací z obce, která nás překvapila v průběhu toho roku...“*

- Jedenáct respondentů uvedlo, že pokles financí v období mezi roky 2008–2014 nezaznamenalo.
- Tři organizace dokonce zaznamenaly vzestup dotací z veřejných zdrojů. Jedná se o Junák – český skaut (středisko Jemnice), SH ČMS – Okresní sdružení hasičů okresu Znojmo a DUHA AZ. Junák si to vysvětluje dobrou pověstí a tím, že jsou ve městě vidět. Okresní sdružení hasičů okresu Znojmo zaznamenalo zvýšení dotací z Jihomoravského kraje. Duha AZ zdůvodňuje zvýšení objemu finančních prostředků z veřejných zdrojů vyvíjením větší aktivity při získávání podpory.

„Většinu dotací získáváme právě prostřednictvím zastřešující organizace, a ty tvoří zhruba 20–30 % rozpočtu. V poslední době to poměrně narostlo, dokonce čtyřikrát, ale to je z toho důvodu, že dřív ta naše snaha o získání dotace byla mnohem nižší než v současnosti...“

„Z toho vývoje, od roku 2010 do roku 2015, nám narostl příspěvek asi o 25 tisíc Kč, protože jsme vidět. Všechny akce, které děláme, tak děláme pro veřejnost, takže tím pádem ta členská základna malých dětí, které jsou těch, kteří jsou v obci, roste, takže ruka ruku myje.“

„Dále dostáváme peníze, teď v poslední době se to zlepšilo o hodně, jihomoravský krajský úřad nám dává peníze, Krajské sdružení hasičů Jihomoravského kraje, protože v Jihomoravském kraji je sedm okresních sdružení, takže kraj to financuje.“



Vývoj struktury příjmů

- Celkem 20 NNO provozuje nějaký druh komerčních aktivit, aby nebyly závislé na veřejných zdrojích. U pěti subjektů se jedná o převažující příjem. Jedná se o Klub modelářů železnic Brno (pořádání výstav), Vysokoškolské katolické hnutí Brno, z.s., (pořádání kulturních akcí), 1. DGC Bystřice pod Hostýnem (provoz minigolfového hřiště a občerstvení), Sportovní klub policie Holešov (pořádání závodů) a zahrádkářská organizace Veverská Bítýška (moštování).

„Zbytek jsou dary od lidí, kteří prošli naším hnutím, plus další peníze vyděláváme svépomocí, právě na těch našich akcích. Ať už je to ze vstupů, nebo se snažíme dělat vlastní bar. Takže takovými způsoby získáváme peníze... Tedy nějaké příjmy z veřejných zdrojů jsou, ale naše organizace funguje na tom, že se peníze dají získat i jinou cestou.“

„A hlavně, když jsme kdysi skončili v tom Svazarmu, tak my tu organizaci postavili tak, abychom byli schopni utáhnout ji sami z vlastních zdrojů. Tehdy jsme nepočítali s žádnými dotacemi, s ničím. Počítali jsme s tím, že nás užíví to kolejiště.“

- Celkem devět NNO využívá veřejných zdrojů od obce, jedná se ale o menšinovou část rozpočtu – zbytek peněz je získáván komerčními aktivitami. Tyto organizace většinou nezaznamenaly pokles ve financování v souvislosti se snížením dotace. Naopak jedna organizace zaznamenala pokles finančních prostředků od obce. Domnívá se, že k snížení dotací došlo z důvodu komunálních voleb v roce 2010.

„Už to (dotace) nebylo v takovém objemu. Možná to bylo díky změně vládní garnitury. Byly komunální volby a do zastupitelstev se dostali jiní představitelé. My jsme byli v dobrém vztahu s někým, třeba s nějakou starostkou a ona se změnila...“



AUGUR
Consulting

Vývoj struktury příjmů

- Celkem dvě NNO si stěžují na úbytek zdrojů v komerční sféře. Nejčastěji se jedná o konkurenty z řad bývalých členů spolku, kteří začali provozovat aktivity původních spolků ryze komerčně.

„Takže ti naši bývalí členové si založili konkurenční kolejiště... A naše příjmy z výstav se propadly asi na 20 % taky tím, že začali dělat to samé, co jsme dělali my. Akorát komerčně...“

„My máme podobný problém. Někteří naši bývalí členové, kteří mají dost financí, začali dělat podobné aktivity sólo. Oni si budou dělat vlastní akce, které si začnou financovat přes svoje aktivity. Třeba provozují informační kancelář nebo informační turistickou destinační agenturu. A oni si pod hlavičkou té destinační agentury, která je živí, dělají aktivity, které bychom pro ně normálně mohli dělat my. Tím nám vlastně bere finance.“



Vývoj struktury příjmů (dle oblastí)

- Celkem pět NNO z oblasti školství, volnočasových organizací a tři NNO z oblasti sportu a ekologie jsou podporovány ze zastřešující organizace. Tyto peníze obvykle pocházejí z dotačních titulů MŠMT a jsou rozdělovány zastřešující organizací mezi své jednotlivé články. Tyto jednotlivé články mají vlastní právní subjektivitu a mohou dále žádat o dotace na obcích či na kraji. Všechny NNO žádají o dotaci obec, ve které působí. Jedná se např. o Hnutí Brontosaurus, Pionýr, Junák – český skaut, DUHA, dále Okresní sdružení hasičů okresu Znojmo, Klub českých turistů Vsetín či Hnutí Duha.

„... My jsme jenom jeden např. z dvaceti článků a spadáme pod Hnutí Brontosaurus, i když máme vlastní subjektivitu... Takže my máme peníze od nich, ale můžeme si samozřejmě žádat i kdekoliv jinde. Na městě, na kraji...“

„Přes 20 tisíc Kč získáváme z Krajské rady Junáka na činnost během roku a akce pro veřejnost, jako např. akce ke Dni Země, nějaká dětská odpoledne nebo cyklotúry a takové věci... Máme dobrý kontakt s obcí, dostáváme kolem 50 tisíc Kč ročně, což nám pokrývá všechny energie, které máme v klubovně, vodu, elektriku a tak.“

- Sociální služby jsou závislé na financování ze strany ministerstva a kraje. Propad nastal po roce 2009, kdy nastoupila vláda, která dle slov respondentů „nebyla sociálně štedrá“. Dotační křivka se zlomila až v roce 2015, kdy součet ministerských i krajských dotací poprvé od roku 2009 stoupl. V sociální oblasti je situace nejistá, neboť k 1. 1. 2015 přešlo financování sociálních služeb z MPSV na kraje a jednotlivé kraje nastavily vlastní metodiky pro vyplácení dotací.

„To, co my prožívali v tomto období, to byl strmý pád. Roky 2008 a 2009 pro nás z hlediska dotačního představovaly roky hojnosti... Poslední. Pak následoval propad dolů. My jsme v každém roce řešili existenční otázky...“

„Stát neměl dost peněz a byla tam vláda, která nebyla sociálně štedrá.“



Zkušenosti s dosahováním různých typů dotací

- Celkem 24 NNO má zkušenost s dosahováním dotací na úrovni obcí, 15 organizací na úrovni kraje, 12 subjektů na úrovni ministerstva a čtyři respondenti na úrovni zahraniční. Zkušenosti s dosahováním dotací na lokální úrovni jsou spíše dobré. Jedná se hlavně o dosahování dotací za pomoci osobních vazeb či dobrého jména, pověsti na úrovni regionu. Na dosahování krajských, ministerských i zahraničních dotací se již respondenti shodují, že je to administrativně náročné.

„Náš největší problém je financování. Z toho pohledu, že nám nikdo nedá ani korunu. Ale možná je to proto, že my o nic nežádáme. Ten zásadní problém je v tom, že já, kdybych se tomu měl věnovat naplno, tak musím přerušit své podnikání a než bych získal nějaké dotace přes různé granty atd., tak to by trvalo hodně dlouho na to, abych organizaci mezitím udržel...“

„Jít si říct na město o pár peněz ještě není takový problém, těch formulářů není tolik. Ale zase když už chce člověk peníze z kraje nebo ještě o úroveň výš, tak tam už bych řekl, že je to administrativně výrazně složitější, a tam tohle hraje ještě větší roli, než mít dobrý vztah se starostou... U ministerských peněz stoprocentně, podle mne u krajských taky...“

„Když Vám řeknu případ, že jsme žádali loni na MŠMT dotace – to je strašná práce... Představíme si, že jsme to teda vyplnili a poslali to na MŠMT. Každý týden pak přišlo, že jsou změny a že to musíme všechno přepracovat. Tak po třech týdnech už jsme to vzdali...“

„Kraj jsem kontaktoval snad dvakrát nebo třikrát. Protože v určité době šla informace, že z příslušného ministerstva přechází financování na kraje. V tomto jsme kontaktovali krajského úředníka, ten si na nás udělal čas tak pět minut a pak, když jsem ho oslovoval každý rok, nic se nedělo. Tak jsem pak už v podstatě rezignoval.“



Zkušenosti s dosahováním různých typů dotací

- U NNO v oblasti sportu mohou hrát u výše dotací z veřejných peněz roli i faktory, jako je umístění členů klubu v nejrůznějších soutěžích apod.

„U nás, co se týče těch peněz, tak ty dotace vyloženě stojí na slově ‚mistr‘. Třeba ta smíšená extraliga – což je v minigolfu úplně nejvíc v České republice, tam jsou tři úrovně - extraliga, první liga, druhá liga, extraliga má sedm osm týmů –, my v té extralize jsme třetí, což je hodně dobré, ale na to třetí místo nedostaneme na tu smíšenou nic, my dostáváme peníze především na ženskou extraligu, na juniorskou extraligu, přičemž ženské týmy jsou v republice tři. Ale tím, že ty naše ženy jsou mistryně, hrají pohár mistrů, tak dostávají dotace...“

- Žádání o různé nadační podpory je velmi administrativně náročné - někdy hodnoceno jako až neúměrně náročné k výši dotace.

„Mám zkušenost, když bylo výročí Siemensu, oni chtěli rozdělit 12 milionů. A přiznali takovou věc, že na jeden měsíc měli vždy 100 tisíc Kč a že průměrně měli 48 žádostí. A já bych se styděl, protože každá žádost byla asi 14stránková, v tom bylo schováno tolik práce lidí a oni se tím chlubil, že dají jednomu ze 48 těch 100 tisíc. Potom nezbyvá nic jiného, než že se ty žádosti prostě recyklují. Člověk si říká, to nemá cenu...“



Fundraising

- Celkem devět NNO má zkušenost s aktivním vyhledáváním peněz pomocí osoby fundraisera.
- Pět neziskových organizací využívá fundraisera i v současné době. Jedná se o Diakonii ČCE – středisko BETLÉM (2 fundraiseři na HPP) a občanské sdružení Ryzáček (paní z ÚP). V případě dalších tří NNO se jedná o funkce kumulované (Snails Kunovice, Ledovec, o.s., a Klub PAPERSEK).
- Dvě organizace uvedly, že její zastřešující spolek má fundraisery, ony jako pobočné jednotky ne. Jedná se o Hnutí Brontosaurus a Hnutí DUHA.

„Brontosaurus určitě má, ale ten náš oddíl, který vedu, tak ne. To je jen jeden člen. Brontosaurus už teď má asi pět zaměstnanců určitě...“

„A myslím teď spíš Hnutí Duha jako ústředí, protože tam už se vlastně dostalo k tomu, že 40 % financování tvoří ty dary individuální, což samozřejmě z těch 15 000 000 už je slušná suma...“

- Ve 12 organizacích se vyjádřili, že by se muselo jednat o dobrovolníka. Nejčastější důvod, proč fundraisera organizace nemají, je, že samy pracují na principu dobrovolnictví a shánějí si peníze samy, nejčastěji na základě osobních vazeb.

„U nás to není problém, pokud by se takový člověk našel... Ale musel by to být dobrovolník. My bychom to přivítali. U nás to funguje tak, že musíme sledovat ty dotační tituly (ony se vydávají k nějakému termínu) a pak samozřejmě oslovujeme ty vazby – spřáteleného radního apod. Vložení takového člověka nemáme. My nemáme žádné zaměstnance. Pokud by se našel, bylo by to dobrý, ale...“



Podoby fundraisingu

- Fundraising má nejrůznější podoby.

„... Máme sbírky, sbírkové pokladny, už i registrované Jihomoravským krajem, pod vánočním stromkem ve Vyškově byla paprsková pokladnička, sbíraly se peníze. Benefiční akce, ať už je to ples jednou za dva roky, jednou to dělá jedna organizace, druhý rok to děláme my, střídáme se, potom různé akce, třeba benefiční promítání při rozsvěcování stromečku, dá se dobrovolné vstupné do kina, to jsou všechno jakoby akce klubu. Čili je to zase o tom...“

„Jinak jsme udělali takové kolektivní členství obcí, máme 106 obcí, požádali jsme koruny na občana, takže to dělá kolem 70 000,- Korun dostaneme od obce.“

„Nicméně občas nám nějaké peníze dají – na základě osobního kontaktu. Ještě navíc je to takovým zvláštním způsobem – ne sponzorstvím, protože by z toho měli problém, ale podepíšou s námi smlouvu o reklamě. Takže na našem vláčku jezdí jejich reklama a oni nám za to dají nějaké peníze. Hlavně aby to nebylo sponzorství a nemusela to řešit nějaká dozorčí rada a tak. Takže získáváme peníze ještě takovýmhle zvláštním způsobem...“

„Peníze shánějí jednotliví členové. Tam je 10 % z toho, kolik získá, tak tolik dostane ten člen...“

„Jsou tzv. ekostánky na různých festivalech, prostě brontosauří stánky, kde je nabízeno té veřejnosti – podpořte Brontosaura. Existuje celá kampaň s nějakým smyslem – podporujte tamto, podporujte tamto. Je to cílené, takže lidi mohou podpořit konkrétní projekt. Myslím si, že je zde velký tah na tu nezávislost.“

„Zhruba 20 % příjmů je z individuálních darů a z prodeje služeb a zboží, protože Hnutí Duha Olomouc i Hnutí Duha mají svůj e-shop, internetový obchod, kde prodávají věci spojené s tou činností.“



Fundraising – forma oslovování

- Nejčastější formou oslovování potenciálních dárců je přímé oslovování – ať už telefonicky, či e-mailově.

„Více méně budťo já, nebo ona prostě píšeme žádost. Já sednu vždycky na začátku každého čtvrtletí na nadace, mám seznam nadací. Problém u těch nadací je v tom, že oni nám dají třeba dva roky po sobě a pak nám řeknou stop.“

- Celkem dvě organizace uvedly, že využívají directmailing, Hnutí Duha využívá dále oslovování v ulicích (direct dialog) i telemarketing.

„Případně máme i docela dobře rozvinutou metodu direct dialog, což je přímé oslovování dárců v ulicích... Třeba rozesílky, jako poštovní, nebo directmailing – tak to dělá externí firma, ale třeba telemarketing si děláme sami...“

- U fundraisingu i dosahování dotací je dle respondentů klíčovou postavou osoba žádající o dotace (fundraiser).

„Mně ještě přijde, že ta schopnost získat peníze, ať je ta činnost jakákoliv, taky mluvím za více neziskových organizací, vždycky závisí na člověku, který píše ten projekt nebo je schopen někam přijít... Je to o těch jednotlivcích, kteří mají tu schopnost, nebo tomu věnují ten čas... Ne o tom, že by ty peníze nebyly, ale o tom, kdo si o ně umí říci...“

„Fundraiser v tom našem sektoru prodává to poslání, ty hodnoty. Takže on to nemůže dělat za peníze. On musí být sám bytostně přesvědčen o tom, že to, co děláme, je dobré, že poskytujeme dobré, kvalitní sociální služby, a když tohle to sdílí s těmi potenciálními dárci...“



AUGUR
Consulting

Fundraising

- Respondenti se shodli, že obecný trend je, že veřejnost raději daruje věcné dary než finanční prostředky.

„Teď z poslední doby spíš, když pro nás někdo něco vybírá, když se nabídne, tak většinou to chtějí přeměnit v ty věci. Že lidi jsou už víc takoví zrazení a čekají, co byste s těmi penězi udělali...“

- Zazněl i názor, že dobrovolnické organizace mohou být financovány z pohledu veřejnosti ochotněji.

„Mě ještě napadá skrz to získávání peněz... To dobrovolnictví podle mě hraje zásadní roli, my jsme se setkali s tím, že subjekty, kde byli zaměstnanci a za tu práci kdovíjak bohu libou byli normálně zaplacení, tak se to ne vždycky setká s podporou... Proč podporovat něco, co je byznys. Svým způsobem a je jedno, jestli je to starání se o děti nebo třeba ty koně. Ono to může být cokoliv...“



Nepřímé zdroje

- Celkem 12 organizací má zkušenosti s určitou formou nepřímých zdrojů (poskytnutých nejčastěji od obce). Nejrozšířenější formou nepřímých zdrojů je krátkodobý či dlouhodobý pronájem prostor, s nímž má zkušenost celkem deset NNO.

„To ještě platíme částku velice malou, protože jsme v budově u jezuitů a máme snížený nájem.“

„A díky těmto kontaktům nám umožnili si v nemocnici zřídit kancelář. Je to místnost, asi polovina této, kde máme veškerou klubovou dokumentaci od roku 1988, od účetních po další dokumenty, máme tam počítače, vybavení a za tuto celou místnost platíme 100 Kč za měsíc. Ať už se tam topí, svítí, spotřeba elektřiny, vody, všeho možného.“

- Dále byl ve dvou případech zmiňován barterový obchod, kdy je směňována jedna služba za druhou. Nejčastěji se jedná o výměnu reklamy za nějakou službu.

„Ten poměr soukromých peněz je v řádu jednotek procent... A jediná smysluplná cesta je forma barteru, což znamená, že nám nějaká firma poskytne nějakou službu nebo něco, co je schopná. Jako příklad uvedu internetové připojení do areálu na celý rok a za billboard nám to někdo poskytne...“



AUGUR
Consulting

Vývoj aktivit a zaměstnanců v závislosti na změnu objemu či struktury příjmů

- Nejčastějšími reakcemi na úbytek financí z veřejných zdrojů bylo **zvýšení poplatků pro uživatele** (tři případy), **redukce personálu či stagnace mezd** (dva případy), **redukce aktivit či snížení kvality nabízených služeb** (dva případy) nebo **dorovnání komerčními aktivitami** (dva případy).

„Rodiče si u nás hradili jenom 100 Kč, pak jsme to zvýšili na 150 Kč za jednu jednotku hipoterapie. Takže my jsme se pokoušeli všechny ty příjmy dávat do těch činností a do té péče o koně. Služby zůstaly stejné a naopak jsme je mohli dále rozvíjet.“

„V podstatě jsme byli nuceni částečně redukovat personál, za prvé. Což mělo určitý dopad na kvalitu služeb, v našich očích. Konkrétně tak, že jeden pečující člověk dřív pečoval maximálně o dva klienty s tím, že dokonce měl rezervu, aby s někým mohl vyrazit někam individuálně. Tato situace nás přivedla k tomu, že jeden člověk ve službě má na starosti tři uživatele. Což vzhledem k tomu, že jsou to uživatelé, kteří si ani sami nepodají jídlo do úst, je pro toho jednoho člověk velmi náročné zvládnout. Takže první věc, mělo to určitě dopad na kvalitu služeb, protože nejsme schopni plnit individuální potřeby našich klientů tak dobře jako předtím. A za druhé, od roku 2009 až do letošního roku stagnovaly mzdy. Letos jsme je zvýšili prostě jenom proto, že jsme k tomu byli donuceni – došlo ke zvýšení minimální mzdy a pohnuly se celkově tabulky nejnižší zaručené mzdy atd. A tím i naše velká organizace Diakonie předělala nové mzdové tabulky a tím se mzdy pohnuly nahoru. Ale u nás to přežití bylo opravdu na úkor pracovníků a na úkor kvality služby.“

„Ano, k redukci. Ten klub dělal jednu větší akci ročně. Teď děláme jednou za pět let větší akci a několik menších akcí během roku. Takže jsme museli udělat více těch akcí...“

- Jedna NNO se vyjádřila, že v současnosti řeší existenční problémy.



AUGUR
Consulting

Význam PR pro fungování

- Respondenti se shodují, že mít dobré jméno v regionu nebo i celostátně velmi napomáhá získávání finančních prostředků jednak z veřejného, ale i ze soukromého sektoru.

„Samozřejmě se tam propojuje fundraising a PR. To jsou spojené nádoby – získat dary znamená mít dobrou pověst a dobré jméno zejména v regionu, pokud možno i celostátně...“

„Musím k tomu říct, že když se třeba ve Vyškově řekne ‚Paprsek‘, tak už je to pojem. I když tam půjdu já, kdo mě až tak nezná, řeknu – já jsem tady za Paprsek, tak už prostě vědí. Potvrdí nám to i firmy, které nám sháněly peníze nebo dávaly peníze na asistenční auta, třeba firma Kompakt. Přišli jsme, řekli Paprsek, ano, víme...“

- Respondenti se shodli, že je dobré mít v organizaci zastřešující osobu, která dělá službě dobré jméno. Zazněl i názor, že je dobré neměnit často představitele organizace, neboť předseda má často již navázané kontakty se samosprávou.

„Pomáhá PR osoba v kraji, která dělá službě dobré jméno...“

„Skutečně, tak, jak to tady zaznělo, ta častá fluktuace lidí ve spolcích je skutečně na škodu, protože tam nejde o to, že stále ten Pepík Nováků zastupuje ten či onen spolek, ale tím, že stále na tu radnici nebo na ten kraj chodí, tak se nemluví o Pepíkovi Nováků, ale o tom spolku. A pak už v podstatě je to polovina úspěchu...“



AUGUR
Consulting

Význam PR pro fungování

- Zazněly i názory, že v případě neziskových organizací existují cílové skupiny, které jsou atraktivnější pro případné dárce.
„Ale u sociálních služeb, u těch je to spíše o tom, kdo má lepší PR... Jsou cílové skupiny, které jsou sexy a které nejsou sexy...“
„Výhoda je tam, kde je třeba víc dětí nebo děti jsou samy (dětské domovy). Tak to (peníze) se ještě sežene, ale u našich dětí, které jsou sociálně znevýhodněné, kde jsou dospělí, co se teoreticky o děti můžou postarat a můžou si za ty problémy sami, my nemáme šanci získat peníze tam, kde hlasují lidé – veřejnost. To jsem taky zkoušela.“
- Respondenti si myslí, že samospráva může být i ovlivněna tím, nakolik půjdou vynaložené peníze vidět veřejností.
„To jak jste říkal, že ten elektorát je takový, tak já si myslím, že město dostane za málo peněz hodně muziky. Dá 20 tisíc Kč do nákladů, přispěje na děti a vidí to rodiče. Když dají 10 tisíc Kč na nemocné s duševním onemocněním, kde je velká míra stigmatizace...“
„Čili to je o tom, být viděn. Jo, my když jsme třeba předávali ty auta, dělalo se to ve Vyškově na náměstí, udělala se velká akce, rošáda kolem toho, poděkování sponzorům, vydáváme taky svůj časopis. I tam prostě je to PR, myslím, že největší podíl na tom má paní Bednářová, já už takovou tu ‚šaškárnu‘ neumím moc dělat, ale je to prostě o tom. Ale je to pravda, protože kdybyste viděli ty způsoby, jakým se třeba děkovalo těm sponzorům za ty auta, tak ... já si myslím, že si to musí každý pamatovat, kdo na tom pódiu stál.“



Význam PR pro fungování

- Respondenti uvedli, že v případě pořádání určité akce se snaží získat garanci politických činitelů, kteří jim zaručují dobré PR. Tento model je využíván asi pěti organizacemi.

„Doporučuju na tyto akce mít jednoho politického zástupce, který na sebe vezme garanci, no a mnohdy to není jenom to, že napíšeme pak do novin nebo že někdo z novin přijde, že pan radní nebo pan hejtmán se dostavil a poplácal nás po zádech. Ale tam jde taky o to, že takováto záštita, což je oficiální termín, s sebou nese i třeba zadarmo prostory. Zajištění určitých povinností od toho garanta, protože na tom se nechá mraky peněz...“

„Média jsou mocná, a my je zase využíváme tak, že na každý závod, ale na každý závod, ať je malorážka nebo velká nebo cokoliv, je pozvaný ředitel školy nebo zástupce anebo starosta Holešova.“

- Organizace na dobrém PR spolupracují také s tiskem.

„Jo, prostě děláme jednou za rok tiskovou konferenci, snažíme se seztat těch osm novinářů, kteří se kolem nás můžou pohybovat, a za dobrý oběd je přitáhneme k tomu, že si s nimi tu cestičku na ten rok umeteme, řekneme si, jak to bude fungovat, komu máme volat, kdy, do jakého článku, který den to vyjde v jedněch novinách... Snažíme se nastavit ty osobní vztahy i s těmi novináři.“

„Snažíme se víc řešit ta média, která máme na starosti, ale tam nemáme zdaleka tak dobré zkušenosti. Hodně dobrou zkušenost mám s Bystřickým zpravodajem, přímo s tou paní, která to píše. Třeba minulý týden jsme dělali asi pětistránkový rozhovor, který byl v tom Bystřickém zpravodaji, právě kvůli těm dětem, které jsou úspěšné.“

- Organizace také vydávají vlastní noviny nebo rozesílají elektronický oběžník.

„Už dva roky pracujeme s e-mailovým oběžníkem, prostě rozesíláme náš e-mailový oběžník, během sezony pravidelně každý týden, protože každý víkend je tolik akcí, a rozesíláme jej i do státního sektoru...“



Hodnocení veřejné politiky z pohledu neziskových organizací

- Jako největší problém z pohledu neziskových organizací je chápána nemožnost dlouhodobého plánování v důsledku financování v horizontu jednoho roku. Opakovaně byly zdůrazňovány nejistota i existenční problémy, které tento systém s sebou přináší. Jako nejpalčivější je tento problém shledáván v sektoru sociálním. Jako východisko z této situace je spatřováno víceleté financování.

„Jestli teda můžu, tak víceleté financování. Aby to nebylo jenom k projektu. Protože když víme kolik za určité období, tak se s tím lépe hospodaří, než když já ještě do začátku prosince nevím, jestli to, o co jsem si v létě požádala, opravdu dostanu, nebo ne. Víceleté financování.“

„Ono to tady zaznělo mockrát, já každý rok jdu do rizika, jak se udělá požadavek na Ministerstvo zdravotnictví, leden únor musím vyhodit nějaká čísla, odhady, kolik bude kdo platit, člen klubu, nečlen klubu a tábor se uskuteční v druhé polovině července a já v srpnu, až to vyúčtuji, teprve se dozvím, kolik na to dostanu peněz.“

- Dále účastníci hodnotili politiku veřejného financování, a to jako velmi striktní, zejména v oblasti vyúčtování. Ke srovnání uvádějí např. evropské projekty, kde je možnost převádět určitou částku volně.

„Já bych ještě poprosil o svobodu. Protože často v rozpočtech musíte dodržet každou korunu. Když chcete vzít 10 Kč z jedné položky do druhé, tak musíte poslat snad žádost. Čekat do 30 dnů, jestli vám to schválí. Ona když praskne voda, tak vám bude téct 30 dní, protože když jste nezažádal o změnu, tak tu opravu vám nezaplátí.“

„V rámci evropských projektů, tam je aspoň možnost přesunu mezi položkami v rámci rozpočtové kapitoly. Změny do 10 % nemusíte hlásit. Kdežto v krajském rozpočtu musíte hlásit opravdu každou korunu. A často to musím hlásit i dopředu, a když se netrefím, tak mám smůlu...“



Hrozby a možnosti NNO

- Jako hrozby jsou nestátními neziskovými organizacemi spatřovány:
 - závislost na veřejných zdrojích -> tlak na nezávislost financování,
 - nevhodné nastavení systému financování v oblasti sociálních služeb,
 - etická otázka při firemním dárcovství,
 - konkurence z vlastních řad (potenciál komercializace aktivit),
 - nutnost mladého, aktivního kolektivu,
 - nesplnění kritérií pro získání dotací (např. organizace dětí a mládeže musí mít daný věkový průměr).

„Jako hrozbu vidím, že jsme závislí na tom, že jsme mladý aktivní kolektiv. Moc z nás ani nemá rodiny, takže ten čas do toho ti lidé mohou dát. A jsme prakticky závislí na kontaktech s městem, které nás podporuje. Snažíme se s městem najít zázemí, ale cítím v tom závislost. Když jedna složka z toho selže, vidím v tom hrozbu – odpadnou aktivní lidé nebo se k nám město obrátí zády – a máme problém to utáhnout tím směrem, kam chceme.“

„Protože skrz Brontosaura už se taky ukázalo, že právě ten Brontosaurus jako takový není schopen se tak jednoznačně shodnout, od koho by ty peníze vzali, a od koho ne. Protože tam hodně hraje roli zelená politika. Jestli od ropných dolů si peníze vezmeme – jestli to je ok, nebo není.“

„A v rámci toho Hnutí Brontosaurus – tam jediné, co je trochu rizikové, je to, že má tendenci mít tam více starších lidí, tak se zvyšuje věkový průměr, a tím pádem ta organizace občas byla na hraně, aby ještě spadala do dětskomládežnických organizací.“



AUGUR
Consulting

Hrozby a možnosti NNO

- Možnosti jsou organizacemi viděny ve:
 - financování přes různé projekty typu Startovač,
 - využívání dobrovolníků.

„Možná s těmi novými trendy nebo možnostmi – není to na nějaké dlouhodobé financování – souvisí i různé projekty typu Startovač. To jsou různé možnosti, jak financovat od dárců od minimálních částek třeba 100 Kč až po... Tam asi není horní hranice... Vím, že poměrně dost projektů se tímto způsobem dostalo nahoru a je schopných fungovat na základě těchto projektů...“

„Ale třeba Brontosaurus měl potenciál v schopnosti pracovat s dobrovolníky. Uplatnit dobrovolníky. Nabídnout jim to. Protože těch lidí je v městech dost – studenti, kteří chtějí přijít k zajímavé zkušenosti, chtějí se něco dozvědět. A dokonce již několik let pod sebou organizuje Dobrovolnické centrum. A je schopný ty lidi využívat – například je jít natáčet, jak dělají nějaký reklamní spot... Tamhle koordinují nějakou skupinu... Zkrátka myslím si, že Brontosaurus docela využívá té možnosti – vlastně i k zisku ve výsledku.“



AUGUR
Consulting

Kontaktní údaje

AUGUR Consulting s.r.o.

Vinařská 5a

603 00 Brno

tel.: +420 543 242 595, 543 234 325

tel.: +420 603 548 804

Mgr. Marián Svoboda

jednatel společnosti

svoboda@augur-consulting.cz

