

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Diplomová práce

Problematika financování sociálního podnikání

The issue of financing social entrepreneurship

Bc. Blanka Vansová

Plzeň 2017

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma

„Problematika financování sociálního podnikání“

vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucí diplomové práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

Plzeň dne ...

.....
podpis autora

Poděkování

Touto cestou bych ráda poděkovala své vedoucí diplomové práce, Ing. Michaele Krechovské, Ph.D., za odborné vedení mé diplomové práce, vstřícnost a cenné rady.

Dále patří poděkování i jednateři společnosti Srdce a čin, o.p.s., který mi umožnil přístup do účetních výkazů a výročních zpráv společnosti.

Obsah

Úvod.....	7
1 Teoretická východiska pojmu sociální ekonomika.....	9
1.1 Utváření a vývoj pojmu sociální ekonomika	9
1.2 Vymezení pojmu sociální ekonomika a sociální podnik	16
1.3 Legislativní prostředí sociálního podnikání na území České republiky	24
2 Měření efektivity sociálního podnikání v podmínkách ČR	28
3 Financování sociálního podnikání	31
3.1 Formy financování sociálního podnikání v podmínkách EU	31
3.2 Formy financování sociálního podnikání v podmínkách ČR	37
3.2.1 Dluhové nástroje – půjčky a úvěry	40
3.2.1.1 Komerční financování – úvěry	40
3.2.1.2 Dluhové financování z veřejných zdrojů – úvěry, záruky	41
3.2.1.3 Dluhové financování prostřednictvím EU	43
3.2.2 Financování prostřednictvím grantů a dotací.....	44
4 Komparace České republiky s vybranými státy Evropské Unie.....	46
4.1 Specifikace financování sociálního podnikání – ITÁLIE.....	46
4.2 Specifikace financování sociálního podnikání – VELKÁ BRITÁNIE	53
4.3 Specifikace financování sociálního podnikání – ČESKÁ REPUBLIKA	57
4.4 Bariéry sociálního podnikání na území ČR	66
4.5 Doporučení pro vytvoření udržitelného systému sociálního podnikání v ČR	67
5 Specifika financování vybraného subjektu	74
5.1 Základní charakteristika subjektu	74
5.2 Horizontální a vertikální analýza podniku za období 2012-2015.....	76
5.2.1 Horizontální analýza rozvahy	76
5.2.2 Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	78
5.2.3 Vertikální analýza rozvahy	80
5.2.4 Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty	81

5.3	Analýza hospodaření podniku pomocí vybraných finančních ukazatelů za období 2012-2015	83
5.4	Specifikace financování podniku Srdce a čin, o.p.s.	86
5.5	Doporučení pro rozhodování s ohledem na specifika financování podniku Srdce a čin, o.p.s.	88
	Závěr	91
	Seznam tabulek	93
	Seznam obrázků.....	94
	Seznam použitých zkratk a značek	95
	Seznam použité literatury	97
	Seznam příloh	104

Úvod

Globalizace, prostředí plné turbulentních změn, uspěchaná doba, snaha podniků prosadit se a získat své místo na trhu i za cenu negativních dopadů na životní prostředí, ekonomické krize a jejich transnacionální vliv na ostatní ekonomiky – to vše a mnoho dalšího vede k problémům, jimž musí společnost v současné době čelit. Jednotlivé státy samostatně a rovněž ve spolupráci s ostatními prostřednictvím mezinárodních organizací a dohod hledají řešení, jak tyto problémy eliminovat, snižovat, předcházet jim. Právě sociální ekonomiky představuje jednu z forem řešení, neboť přináší nové cesty, jak bojovat s chudobou, stárnutím populace, zhoršenou integrací znevýhodněných občanů, nezaměstnaností či narušením životního prostředí.

Sociální ekonomika je v současné době fenoménem, neboť umožňuje spojit zdánlivě protichůdné motivy: ekonomickou racionalitu, sociální cíle, příležitosti k zařazení sociálně znevýhodněných skupin, ohleduplnost k místnímu životnímu prostředí a respekt k různým tradicím. Sociální podnikání si klade veřejně prospěšné cíle a plně respektuje princip solidarity. To je hlavní rozdíl, jímž se liší od tradičního podnikání, které usiluje především o maximalizaci zisku. Právě etický rozměr sociálního podnikání je důležitou zásadou pro naplnění sociálního, ekonomického a environmentálního principu (Nový prostor, 2007; Evropská rozvojová agentura, © 2014).

Pro vznik a efektivní fungování sociálních podniků je důležité vytvořit takové transparentní prostředí, kde důležité místo zastávají neziskoví poskytovatelé služeb a sociálně orientovaní podnikatelé. Vhodné klima vytváří na jedné straně soutěžní prostředí a na straně druhé zohlednění zvláštních potřeb každého jednotlivce a to včetně těch ve společnosti méně úspěšných a ohrožených sociálním vyloučením (Nový prostor, 2007).

Podoba sociálního podnikání, jak ji vnímáme dnes, se začala utvářet až kolem roku 2000 a to i přesto, že první zárodky rozvoje sociální ekonomiky spadají již do 18. století. Největším přínosem sociální ekonomiky je její prospěch v oblastech životního prostředí a místního rozvoje. Primárním cílem sociálního podniku je veřejně prospěšná činnost a zisk je tak z větší části použit jen jako zdroj pro další rozvoj podniku (Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2016).

V České republice nejsou dosud vytvořeny legislativní, ekonomické, institucionální a společenské podmínky v oblasti sociálního podnikání a neexistuje tak stabilní vyhraněná institucionální podpora a finanční zdroj, který by byl zaměřen výhradně na podporu sociálních podniků se všemi jejich specifiky. Zejména v počátečním stádiu vývoje se podniky potýkají s nedostatkem finančních prostředků a s nestabilními finančními zdroji, které jsou často příčinnou jejich nezdarů v počátcích podnikání. Sociální podniky tak čelí velké hrozbě v podobě finanční udržitelnosti.

Předmětem níže uvedené práce bude právě zmíněná problematika financování sociálního podnikání a to se zaměřením na Českou republiku. Pro důkladné zanalyzování současného stavu sociálního podnikání bude provedeno vlastní dotazníkové šetření mezi podniky hlásícími se k sociálnímu podnikání. Tento výzkum bude doplněn o data získaná metodou rešerše odborné literatury, článků a výsledků předchozích výzkumů vztahujících se k této problematice. Systém sociálního podnikání v České republice bude rovněž porovnán s vybranými státy Evropské Unie, jež mají se sociálním podnikáním již letité zkušenosti, ale přesto se vyznačují odlišnými systémy fungování a provádění sociální ekonomiky – řeč je zde o Itálii a Velké Británii. U těchto zemí bude provedena důkladná analýza cizojazyčných a dostupných dokumentů vztahujících se k problematice financování sociálního podnikání. Právě tyto příklady dobré praxe, mezi nimiž existuje patrná odlišnost, mohou vést k návrhům, jakým směrem by se mohla oblast sociálního podnikání ubírat v České republice a čemu se naopak vyvarovat.

Problematika financování sociálního podnikání bude poté přiblížena na konkrétním podniku na základě dostupných finančních výkazů za období 2012-2015. S ohledem na stanovená specifika ve financování sociálního podniku budou následně navržena doporučení pro rozhodování vybraného subjektu.

1 Teoretická východiska pojmu sociální ekonomika

1.1 Utváření a vývoj pojmu sociální ekonomika

Pojem sociální ekonomika byl zřejmě prvně použit koncem 18. století ve Francii a vyjadřoval specifický způsob redistribuce soukromých států prostřednictvím veřejné sféry k sociálním účelům. U nás byla poprvé zmíněna naším ekonomem Josefem Mackem v učebnici Sociální ekonomika (SE) v roce 1947, kde byla představena jako ekonomika družstevnictví. Větší význam je jí na území Evropské Unie (EU) přikládán posledních 20 let v souvislosti s rostoucí globalizací a tím potažmo i potřebou optimalizace dopadů a humanizace trhu (Hunčová, 2006).

Pokud se vrátíme do počátků sociální ekonomiky, lze ji jako činnost historicky spojit s lidovými sdruženími a družstvy, které tvoří její kostru. Právě systém hodnot a zásady jednání lidových sdružení se významně podílejí na vzniku moderního pojetí SE, v němž lze organizace strukturovat do těchto skupin: družstva, vzájemné společnosti a sdružení a jako poslední doplněné nadace. Společným pro tyto skupiny bylo to, že sdružovaly a vyjadřovaly reakce nejohroženějších a bezbranných sociálních skupin na nové životní podmínky vzniklé rozvojem průmyslového kapitalismu v 18. a 19. století (Monzóna, Chavese, 2012).

Značný rozmach charity a organizací vzájemné pomoci lze vidět již ve středověku. I přesto však lidová sdružení, družstva a vzájemné společnosti získaly mimořádnou dynamiku až v 19. století díky iniciativám pracujících vrstev. V celé Evropě byly hojně zakládány vzájemné hospodářské společnosti a společnosti vzájemné pomoci, kde například ve Velké Británii se v 90. letech 18. století rozrostl počet tzv. přátelských vrstev. V celosvětovém měřítku docházelo ke značnému růstu vzájemného hnutí v druhé polovině 19. století v zemích Latinské Ameriky, jako byly Uruguay a Argentina (Monzóna, Chavese, 2012).

V ekonomické literatuře bylo možné se poprvé setkat s pojmem sociální ekonomika v roce 1830 a to v publikaci Nové pojednání o sociální ekonomice¹ francouzského liberálního ekonomika Charlese Dunoyera, v němž se zasazoval o morální pojetí ekonomie. Druhá polovina 19. století přinesla zásadní obrat v této oblasti vlivem dvou ekonomů: Johna Stuarta Milla a Leona Walrase. Mill i Walras se domnívali, že družstva

¹ V originálním znění Nouveau traité d'économie sociale

jsou nositelem ekonomických a morálních přínosů a mohou hrát významnou roli při řešení sociálních konfliktů tím, že budou plnit důležitou funkci omezením kapitalismu a rovněž zavedením demokracie do fungování výrobního procesu (Monzóna, Chavese, 2012).

Termín sociální ekonomie a sociální ekonomika se používá na území Evropy až od 80. let 20. století. Důvodem byla skutečnost, že stát již nemohl garantovat integraci sociálně znevýhodněných osob v dostatečně kvantitě a kvalitě a zároveň ziskově orientované subjekty nebyly dostatečně výnosné, aby si mohly dovolit zaměstnávat tyto osoby. Odbornou a laickou veřejností postupně začaly pronikat výrazy jako *public interest*² nebo *public-private partnership*³ a na území Evropy se začaly postupně profilovat **různá pojetí** sociální ekonomiky (Občanské sdružení ORFEUS, 2008):

- **Jižní pojetí** typické pro Itálii a Španělsko a vyznačující se tím, že bylo založené především na křesťanských základech a převládala zde družstva všech typů;
- **Severské pojetí** v oblasti Skandinávie, které bylo založené na místní spolupráci různých partnerů při zabezpečování služeb;
- **Anglosaské pojetí**, kde převažovala idea vyrovnávání sociálních šancí, a liberalismus.

Při zaměření se na okolnosti, za kterých došlo k rozmachu sociální ekonomiky na území Evropy, je možné toto území rozdělit na dvě části. Vývoj v západní Evropě byl založen na podpoře státu, na jeho aktivním přístupu, kdy sociální podnikání mělo napomoci řešit nastalé sociální problémy. Základními pilíři v tomto vývoji byla silná kultura občanské společnosti a právní prostředí vytvářející podpůrnou politickou moc v rámci regionu. Naopak vývoj ve východní Evropě⁴ souvisel s odnětím státní role v souvislosti s pádem komunismu v 70. letech. Pád komunismu sebou přinesl negativa v podobě hospodářské recese, s přechodem k tržnímu hospodářství došlo k masivní dislokaci v ekonomice a vysoké míře nezaměstnanosti, a současně snižovalo roli státu při řešení těchto socioekonomických problémů. Sociální podniky vznikaly jako reakce na řešení těchto nastalých problémů. Velkou měrou k rozvoji sociálního podnikání přispěla i zahraniční pomoc od ostatních států (Poon, 2011).

² *Public interest* lze charakterizovat jako kombinaci podnikatelského zaujetí a ohledů k veřejným zájmům.

³ *Public-private partnership* vyjadřuje spolupráci mezi organizacemi a veřejnou správou.

⁴ Jejíž hospodářský vývoj byl výrazně ovlivněn centrálně plánovaným hospodářstvím.

Sociální ekonomika se začala v podobě, jak ji známe dnes, utvářet na území Evropy až v 90. letech 20. století. Do popředí zájmu se dostala potřeba řešení sociálních problémů, která byla později zakotvena Maastrichtskou dohodou, jež vstoupila v platnost v listopadu 1993. Touto dohodou byly orgánům Unie stanoveny úkoly s cílem aktivně podporovat dosažení ekonomické a sociální soudržnosti v jednotlivých členských zemích (Slobodník, 2004).

Další důležitý mezník ve vývoji sociální ekonomiky na území Evropy znamenalo přijetí Amsterdamské dohody, jež vstoupila v platnost 1. dubna 1999. Ta v článku 136 stanovuje konkrétní cíle společné sociální ekonomiky: vytvořit aktivní politiku zaměstnanosti, vylepšit zaměstnanecké podmínky práce, zajistit řádnou sociální ochranu a sociální dialog mezi vedením a zaměstnanci, rozvíjet lidské zdroje s ohledem na trvalou zaměstnanost a eliminovat sociální exkluzi (Slobodník, 2004).

Významným bodem v oblasti sociální ekonomiky je bezesporu její politické a právní ukotvení. První zemí, kde došlo k tomuto formálnímu kroku, je Francie, která dekretem v roce 1981 vytvořila Meziřesortní delegaci pro sociální ekonomiku⁵. Francouzská vláda v roce 2012 jmenovala rovněž zástupce ministra pro sociální ekonomiku jako součást ministerstva hospodářství, financí a zahraničního obchodu. Španělsko bylo zase první evropskou zemí, která přijala zákon o sociální ekonomice. Následováno bylo brzy Řeckem a Portugalskem. Významným subjektem v šíření sociální ekonomiky je Evropská komise, která zveřejnila roku 1989 sdělení s názvem „*Podniky v sektoru sociální ekonomiky: evropský trh bez hranic*“. Ještě tentýž rok vytvořila oddělení pro sociální ekonomiku na GŘ XXII pro podniky, obchod, cestovní ruch a sociální ekonomiku a sponzorovala 1. evropskou konferenci o sociální ekonomice, která se konala v Paříži. I v následujících letech se zaměřovala na podporu evropské sociální ekonomiky prostřednictvím řady dalších konferencí na území Evropy (Monzóna, Chavese, 2012).

Summit konaný v Lucemburku roku 1997 přinesl uznání podniků sociální ekonomiky pro místní rozvoj a tvorbu pracovních míst a též zahájení iniciativy: „*Terciální sektor a zaměstnanost*“, který je orientován právě na tuto problematiku (Monzóna, Chavese, 2012).

Součástí Evropského parlamentu je od roku 1990 meziskupina Evropského parlamentu pro sociální ekonomiku. Důležitým bodem bylo přijetí významného usnesení Evropským

⁵ Délégation interministérielle à l'Économie Sociale – DIES v originálním znění.

parlamentem, kde uznává SE jako sociálního partnera a klíčový subjekt pro plnění cílů Lisabonské strategie (Monzóna, Chavese, 2012).

I přesto, že je tato práce zaměřená především na území Evropy, pro zajímavost a srovnání bude krátce nastíněn také vývoj a princip fungování sociální ekonomiky na území Spojených států a Afriky.

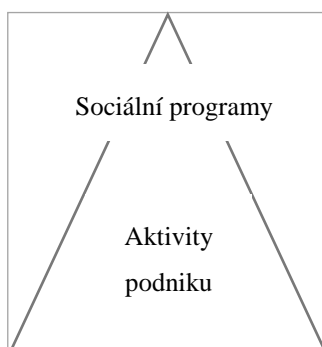
Stejně jako v případě Evropy, i na území **Spojených států** zaznamenává oblast sociální ekonomiky rozmach ve 20. století. Jak uvádí Dohnalová (2012), zároveň dochází dle Deese⁶ a Andersona (2006) k vytvoření dvou myšlenkových proudů, které se odlišují v tom, jak pohlížet na sociální podnikání a jakým způsobem jej pojmut pro naplnění stanovených cílů.

První myšlenkový proud úzce souvisí s ukončením vládní podpory v 80. letech minulého století, v souvislosti se kterým dochází k rozvoji sociálních podniků. Ukončení vládní podpory bylo zapříčiněno vysokými cenami ropy v roce 1973, které vedlo k prodloužení hospodářské recese, v níž se v té době Spojené státy (USA) nacházely. Rozsah škrtů v období 1970–1980 je uváděn ve výši 38 bilionů dolarů. Ztráta vládních příjmů a rostoucí sociální potřeby vyvolaly potřebu získat peněžní prostředky jinou cestou ve formě zakládání sociálních podniků sloužících jako nástroj pro řešení sociálních problémů (Poon, 2011). Pomocí tohoto přístupu dochází k rostoucímu významu úlohy sociálních podniků a rozšiřování jejich aktivit, jež v dnešní době zahrnují jak podniky plně integrované s nestátní neziskovou organizací, tak komerční aktivity pro naplnění vytyčených sociálních cílů. Sociální podnikání ve Spojených státech bylo od začátku založené na modelu, kdy pomocí sociálních podniků byly zajišťovány prostředky pro nestátní neziskové organizace (NNO) poskytující služby. Sociální podniky tak často představují aktivity mimo vlastní organizaci (Dohnalová, 2012). Na základě tohoto modelu Dohnalová (2012, str. 50) s odkazem na Kim Alterovou (2006) rozděluje sociální podniky ve Spojených státech do tří hlavních skupin na základě jejich provázanosti s nestátní neziskovou organizací:

⁶ Gregory Dees byl přední americký odborník v oblasti sociálního podnikání a spoluzakladatel neziskové nestátní organizace CASE. Byl nazýván otcem vzdělávání v oblasti sociálního podnikání, neboť se významně podílel na rozvoji sociální ekonomiky na akademické půdě na předních amerických univerzitách, jako je Stanford či Harvard.

- **Sociální podniky plně integrované s nestátní neziskovou organizací** – sociální podniky plně sdílejí poslání, cíle, sociální programy a nabízené služby nestátních neziskových organizací.

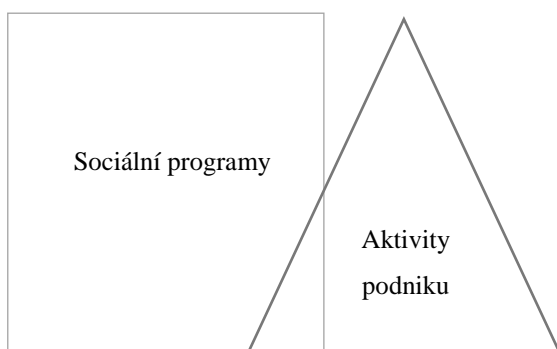
Obrázek 1: Sociální podniky plně integrované s NNO



Zdroj: Dohnalová (2012, str. 51)

- **Sociální podniky částečně integrované s nestátní neziskovou organizací** – sociální podniky jsou v konsensu se sociálními programy a službami nestátních neziskových organizací, avšak aktivity podniku probíhají jen částečně v rámci operací a aktivit NNO. Vzájemná úzká spolupráce pozitivně podněcuje obě strany z finančního i sociálního hlediska.

Obrázek 2: Sociální podniky částečně integrované s NNO

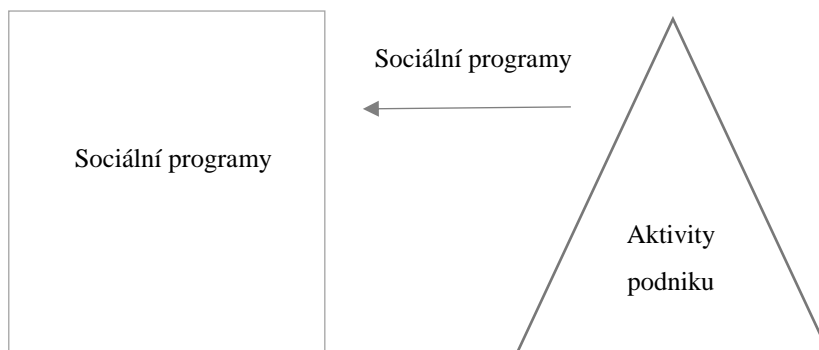


Zdroj: Dohnalová (2012, str. 51)

- **Sociální podniky stojící mimo nestátní neziskovou organizaci** – sociální podnik v tomto případě vykonává pouze podpůrnou funkci, kdy poskytuje NNO prostředky pro financování jejich sociálních programů, služeb a nepřímých

nákladů. Aktivitu podniku tak nejsou v souladu s posláním, operacemi, programy a službami NNO.

Obrázek 3: Sociální podniky stojící mimo NNO



Zdroj: Dohnalová (2012, str. 52)

Druhý myšlenkový proud staví na sociálních inovacích prospěšných společnosti či komunitě a sociálním podnikateli jako klíčovém prvku pro realizování těchto inovací, které mohou mít podobu nových služeb, vyšší kvality zboží, efektivnější metody výroby, nového zdroje zásob materiálu, objevení nových trhů či nové formy organizací (Dohnalová, 2012).

Sociální ekonomika byla v USA silně podporována soukromými nadacemi a rovněž akademickou půdou, která vyvíjela širokou nabídku certifikovaných programů a podnikatelských kurzů pro vývoj talentu pro oblasti sociálního podnikání (Poon, 2011). Významného mezníku je dosaženo v roce 1993 založením iniciativy pro sociální podniky⁷ Fakultou managementu a obchodu Harvardské univerzity (Dohnalová, 2012).

Stejně jako v případě Spojených států, i v **Africe** byl rozmach sociálního podnikání způsoben odnětím finančních prostředků státem. Oblast Afriky je silně závislá na zahraniční pomoci, kde jsou významnými hráči Světová banka a Mezinárodní měnový fond. Bezprostředně po ropné krizi v roce 1970 byly rozvojovým zemím poskytovány úvěry právě těmito institucemi, aby bylo dosaženo snížení fiskální nerovnováhy a urychlení tržně orientované reformy. Vzhledem k tomu, že Afrika byla významným příjemcem těchto prostředků, musela přijmout politiku snižování státních výdajů, deregulace a privatizace. Důsledkem byla progresivní destrukce místních podniků,

⁷ Social Enterprise Initiative v originálním znění

neboť nedokázaly konkurovat nadnárodním firmám. Docházelo tak ke snížení státních dotací na jedné straně a zvýšení socioekonomických problémů na straně druhé, což vedlo mnohé neziskové organizace k zakládání sociálních podniků. Rozmach sociálního podnikání byl rovněž zvýšen neschopností států řešit zhoršující se socioekonomické podmínky. Tyto zvyšující se sociální problémy přitahovaly mezinárodní pozornost a docházelo tak k přílivu peněžních prostředků z jiných států, především z USA⁸ (Poon, 2011).

Na území **České republiky** má sociální ekonomika dlouholetou tradici především ve venkovských oblastech. Kulturní a hospodářská identita na území Habsburské říše byla založena na dobrovolných aktivitách občanů za pomoci aktivní činnosti malých a středně velkých podniků, výrobních a spotřebních družstev, spolků, vzájemných či obecních záložen a družstevních kempelíček. Úloha těchto družstev ještě posílala v období velké hospodářské krize v průběhu 20. a 30. let 20. století (Bednáriková, Francová, 2011). Útlum nastal po roce 1948, kdy došlo k napojení Československé republiky na sovětský systém, jež se vyznačoval centrálně plánovanou ekonomikou, kde byl jediným hospodářským subjektem stát neponechávající prostor jiným subjektům sociální ekonomiky. I přesto, že lze zachytit existenci družstev v této době, tato družstva postrádala tradiční zásady, jako jsou dobrovolné a otevřené členství a demokratické uplatnění (Monzóna, Chavese, 2012).

Snaha obnovit autonomní družstevní sektor a družstva se na našem území objevila opět po roce 1989, kdy prošla družstva nařízenou transformací. Po roce 1995 se pokoušela úvěrová družstva neboli záložny⁹ navázat na dřívější tradici a svou tehdejší slávu, avšak po neúspěšném pokusu došlo koncem 90. let k jejich kolapsu a ke ztrátě důvěry u obyvatel (Bednáriková, Francová, 2011).

Nástup sociální ekonomiky do dnešní vnímatelné podoby u nás nastal po roce 2000 v souvislosti se vznikem drobných firem, pracovních skupin, sítí, pilotních projektů podpořených z fondů EU či jiných zahraničních nadací. Tématem sociální ekonomiky se začaly zabývat také odborná společnost a nestátní neziskové organizace vidící nový potenciální zdroj financování svých činností (Bednáriková, Francová, 2011). Dalším důležitým podnětem pro její rozvoj byly dle Výzkumné zprávy nadnárodního partnerství

⁸ Z toho důvodu lze spatřit americké koncepty a modely sociálních podniků i na území Afriky.

⁹ Záložny měly představovat potenciální alternativu k velkým bankám pro financování sektoru sociální ekonomiky, tj. drobné podnikání.

Social Enterprise občanského sdružení ORFEUS (2008)¹⁰ mezinárodní konference v roce 2002 v Praze a v roce 2004 v Krakově.

Jak již bylo řečeno, téma sociální ekonomiky se u nás stává stále více aktuální a to především díky evropským politikám, jež jsou podporovány z evropských fondů. Bohužel ještě není problematika natolik srozumitelná, aby bylo čerpání z těchto fondů pro naši ekonomiku dostatečně efektivní.

1.2 Vymezení pojmu sociální ekonomika a sociální podnik

I přesto, že byl pojem sociální ekonomika poprvé použit již v 18. století ve Francii, do dnešní doby neexistuje jasná a přesná definice pojmu a rozsahu SE, která by mohla být užitečně využita v systémech národních účtů. I to je příčinou institucionální neviditelnosti sociální ekonomiky. Definice se musí soustředit na analýzu působení subjektů SE takovým způsobem, aby byla postihnuta shodnost a rozdílnost znaků mezi nimi navzájem a také mezi nimi a dalšími hospodářskými subjekty. Zároveň se musí jednat o kombinaci tradičních přístupů a charakteristických hodnot SE a platné metodiky systémů národních účtů, aby byl vytvořen jednotný pojem těšící se široké shodě politiků a vědců a umožňující kvantifikovat hlavní agregovaná data o podnicích SE a zobrazovat je v homogenní a mezinárodně standardizované podobě (Monzóna, Chavese, 2012). Pro vymezení pojmu sociální ekonomiky je důležité si nejprve ujasnit úzce související pojmy jako třetí sektor a občanský sektor.

Třetím sektorem (TS) je na území Evropy označován sektor stojící mezi sektorem veřejným a sektorem kapitalistickým¹¹ (Monzóna, Chavese, 2012). Dle Dohnalové (2012) by vztahy, které jsou navázány mezi těmito sektory pomocí vertikálních a horizontálních vazeb, měly být vzájemně prospěšné a měly by přispívat k ekonomickému, sociálnímu a kulturnímu rozvoji společnosti. Organizace působící ve třetím sektoru nabývají na významu, neboť pozitivně ovlivňují zaměstnanost, produkci a podílí se na vytváření hodnot. Z toho důvodu jsou státy využívány při zajišťování veřejných statků a služeb. Jak uvádí Monzóna a Chavese (2012), třetí sektor se stal styčným bodem různých koncepcí především v oblasti neziskového sektoru

¹⁰ Občanské sdružení ORFEUS se zaměřuje na práci se zdravotně postiženými. Od roku 2005 je realizátorem projektu Sociální ekonomika v ČR prostřednictvím jeho zapojení se do Programu CIP EQUAL projektem HEFAISTOS. Dostupné z: <http://www.orfeus-cr.cz/>.

¹¹ Na rozdíl od Spojených států, které používají pojem terciální sektor ve spojení se sektorem neziskovým.

a sociální ekonomiky, které i přesto, že se vzájemně prolínají, nejsou plně totožnými pojmy.

Pojem **občanský sektor** je představován dobrovolně zakládanými organizacemi působícími mezi státem, trhem a domácnostmi. Definovat jej lze podle následujících znaků (Dohnalová, 2012):

- Jedná se o subjekty s institucionální strukturou a podobou;
- Subjekty lze označit jako soukromé, institucionálně nezávislé na státu;
- Posláním subjektů není vytvářet a rozdělovat zisk;
- Samosprávnost;
- Dobrovolnost.

Občanský sektor klade důraz na prvky občanství a občanské kultury, které se vyznačují dobročinností, solidaritou, korektními mezilidskými vztahy založenými na vzájemné úctě a ohleduplnosti či mravních hodnotách. Organizace v občanském sektoru mají především **participativní roli**, jež vyjadřuje společné zájmy a požadavky občanů sdružujících se v dané organizaci, a **roli servisní**, která je představována poskytováním služeb komunitě nebo společnosti, kde se nedostává podpory od státu nebo je tato podpora nedostatečná (Dohnalová, 2012).

I přes úzké vazby sociální ekonomiky a občanského sektoru lze dle vymezení terciálního sektoru určit tři kritéria, která tyto pojmy jednoznačně odlišují (Monzóna, Chavese, 2012):

- **Kritérium neziskovosti** – neziskové organizace (NO) jsou povinny uplatňovat omezení spočívající v nerozdělování zisku a organizace TS nesmí být zakládány za účelem tvorby zisku. Naopak pro organizace SE neplatí požadavek kritéria neziskovosti nezbytně. Jako dokonalý příklad slouží v tomto případě družstva a vzájemné společnosti, jež tvoří jádro SE, a které by byly dle přístupu neziskových organizací vyloučeny, neboť rozdělují přebytky mezi své členy.
- **Kritérium demokracie** – požadavky přístupu NO pro zařazení organizace do terciálního sektoru nezahrnují kritérium demokracie a z konceptu SE by tak byly vyloučeny. Typickým příkladem NO jsou v tomto případě nemocnice, univerzity, školy či kulturní a umělecké subjekty.

- **Kritérium služby lidem** – rovněž při porovnání SE a NO z hlediska cílových příjemců služeb lze spatřit rozdíl. Hlavním cílem SE je sloužit lidem nebo jiným organizacím SE. Cílovými příjemci jsou především jednotlivci, domácnosti a rodiny. Naopak přístup NO postrádá kritérium považující služby lidem za prvořadý cíl. Neziskové organizace jsou zřizovány za účelem poskytování služeb jednotlivcům a společnostem, které tyto organizace ovládají nebo se na jejich chodu finančně podílejí.

Dalším pojmem úzce souvisejícím s oblastí SE je **solidární ekonomika**, která se vyvinula v 80. letech 20. století ve Francii, tj. jedná se o pojem relativně nový. Solidární ekonomika staví na třech znacích, kterými se odlišuje od SE (Monzóna, Chavese, 2012):

- Společenské požadavky, které se pokouší svojí činností naplnit;
- Subjekty stojící na pozadí těchto iniciativ;
- Vnější zájem na společenské změně.

Ekonomika je založena na bezprecedentním spojení trhu, státu a vzájemnosti, z čehož plyne, že konkrétní iniciativy kombinují prvky tržní, netržní a nemonetární politiky. Model solidární ekonomiky neodpovídá stereotypnímu pojetí trhu dle ortodoxní ekonomie, což lze spatřit i ve způsobech získávání zdrojů, které mohou mít charakter tržní (prodej zboží a služeb), netržní (státní dotace a granty) a nepeněžní (dobrovolníci) (Monzóna, Chavese, 2012).

Definování výše uvedených pojmů rovněž vytvořilo základ pro definování pojmu **sociální ekonomiky**, která, jak již bylo řečeno, úzce se zmíněnými oblastmi souvisí.

Existuje celá řada definic či pokusů o definování tohoto zatím ne zcela identifikovatelného pojmu. Dle uvážení autorky práce budou uvedeny definice dvě.

První definice od **CIRIEC**¹² uvedená v souhrnu zprávy *Sociální ekonomika v Evropské Unii*¹³ je v souladu s pojmovým vymezením SE v Chartě zásad sociální ekonomiky CEP- CMAF¹⁴. Sociální ekonomiku charakterizuje jako „*soubor soukromých, formálně organizovaných podniků s autonomním rozhodováním a svobodným členstvím zřízených k naplňování potřeb jejich členů prostřednictvím trhu pomocí výroby zboží a poskytování*

¹² CIRIEC je mezinárodním výzkumným a informačním centrem pro veřejnou, sociální a družstevní ekonomiku.

¹³ Souhrn zprávy byl centrem CIRIEC zpracován pro potřeby Hospodářského a sociálního výboru.

¹⁴ CEP-CMAF je Evropská stálá konference družstev, vzájemných společností, sdružení a nadací.

služeb, pojištění a financí, ve kterých není rozhodování a jakékoli rozdělování zisku nebo přebytků mezi členy přímo vázáno na kapitál nebo příspěvky jednotlivých členů, z nichž každý má jeden hlas. Sociální ekonomika rovněž zahrnuje soukromé formálně organizované organizace s autonomním rozhodováním a svobodným členstvím, které poskytují netržní služby pro domácnosti a jejichž případné přebytky si nemohou přivlastňovat hospodářské subjekty, které je zřizují, ovládají nebo financují.“ (CIRIEC, 2007, s. 9).

Na základě výše uvedené definice lze vytyčit několik **charakteristických rysů pro subjekty** sociální ekonomiky (CIRIEC, 2007):

- Jsou soukromé, tj. nejsou součástí veřejného sektoru ani jím nejsou řízeny;
- Jsou formálně organizované;
- Rozhodují se autonomně, tzn., že mají oprávnění volit a rozpouštět své řídicí orgány a řídit a organizovat své činnosti;
- Jsou dobrovolné a členství v nich není povinné;
- Případné rozdělování zisku je prováděno na základě jejich činnosti nebo transakcí organizací;
- Provozují svou vlastní činnost pro uspokojení potřeb jednotlivců či domácností.

Dále bude zmíněna definice vytvořena v rámci projektu **TESSEA**¹⁵ pracovní skupinou (PS) Definice ve spolupráci s ostatními pracovními skupinami a zainteresovanými osobami. Tato definice vymezuje pojem sociální ekonomiky v souladu s evropským pojetím, ale zároveň je přizpůsobena české realitě, čímž zapadá do stávajícího kontextu a stavu sociální ekonomiky ČR. Definice charakterizuje sociální ekonomiku jako „*souhrn aktivit uskutečněných subjekty sociální ekonomiky, jejichž cílem je zvýšit zaměstnanost v místních podmínkách anebo uspokojit další potřeby a cíle komunity v oblasti ekonomického, sociálního, kulturního a environmentálního rozvoje.*“ (Bednáriková, Francová, 2011, s. 14).

Rovněž vymezení subjektů je přizpůsobené prostředí ČR. Do subjektů působících v oblasti sociální ekonomiky lze zařadit sociální podniky, finanční, poradenské a vzdělávací organizace s podpůrnou funkcí pro sociální podnikání a nestátní neziskové

¹⁵ TESSEA neboli Tematická síť pro rozvoj sociální ekonomiky.

organizace vykonávající své ekonomické aktivity za účelem pracovního uplatnění svých klientů nebo pro zajištění dodatečných prostředků pro financování svého poslání. Tyto subjekty sdílí společné hodnoty, mezi něž lze zařadit (Bednáriková, Francová, 2011):

- Snaha o naplňování veřejně prospěšného cíle;
- Rozhodování na principu demokracie;
- Podpora občanských iniciativ;
- Nezávislost na ostatních institucích ve veřejném a soukromém sektoru;
- Jiný forma nakládání s vygenerovaným ziskem;
- Zohledňování aspektů souvisejících s životním prostředím;
- Přednostní uspokojování místních potřeb a využívání místních zdrojů.

Sociální ekonomika vytváří pilíř společenské prospěšnosti mezi kapitalistickým a veřejným sektorem a zahrnuje velké množství rozmanitých subjektů. Zahrnuje jak staré, tak nové sociální potřeby, které lze naplňovat prostřednictvím trhu, kde téměř všechna družstva a vzájemné společnosti získávají většinu svých prostředků nebo kde sdružení a nadace poskytují netržní služby jednotlivcům, domácnostem a rodinám a většina jejich prostředků pochází z darů, členských příspěvků či dotací (Monzóna, Chavese, 2012).

Pojem **sociální podnikání** lze dle Bednárikové a Francové (2011, s. 14) vymezit jako „*podnikatelské aktivity prospívající společnosti a životnímu prostředí. Sociální podnikání hraje důležitou roli v místním rozvoji a často vytváří pracovní příležitosti pro osoby se zdravotním, sociálním nebo kulturním znevýhodněním. Zisk je z větší části použitý pro další rozvoj sociálního podniku. Pro sociální podnik je stejně důležité dosahování zisku jako zvýšení veřejného prospěchu.*“

Průkopníkem v oblasti sociálního podnikání je **organizace Ashoka**, jejímž zakladatelem byl Bill Drayton. Nezisková organizace Ashoka byla založena v roce 1980 a její síť již zahrnuje více než 3 000 sociálních inovátorů neboli Ashoka Fellows¹⁶ napříč 93 zeměmi po celém světě. Ashoka se orientuje na procesy, pomocí kterých dochází ke změně systémů, identifikuje nové příležitosti, když se nachází společnost ve fázi bodu zvratu

¹⁶ Ashoka Fellows označuje lidi, kteří systémově, s vytrvalostí, podnikavostí a kreativitou sově vlastní mění svět k lepšímu. Tito sociální inovátoři, Billeem Draytonem označováni jako „*social entrepreneurs*“ představují obrodnou sílu, která objevuje ve společnosti nový potenciál a staví ji tak na udržitelný základ (Ashoka.org, 2017).

a pomáhá tak řešit kritické problémy a přispívat tak k rozvoji občanského sektoru podporujícího sociální podnikatele (Ashoka.org, 2017).

I přesto, že sociální podnikání a sociální podnik již nacházejí své uznání, stále panují značné rozdíly v chápání těchto dvou pojmů. Dohnalová (2012) s odkazem na Defournyho (2008) uvádí, že sociální podnikatelé jsou lidé, kteří pomocí aktivit sociálního podnikání vytvářejí sociální podniky. Na území Evropy lze vymezit pojem sociálního podnikání dvěma způsoby. První způsob je spojený s fakultami managementu a obchodu v Evropě, jež vidí v sociálním podnikání nástroj dosahování sociální změny prostřednictvím produktivní aktivity s důrazem na inovativní přístupy k řešení sociálních problémů prostřednictvím produkce zboží nebo poskytování služeb (Dohnalová, 2012).

Druhý způsob vychází z práce výzkumné sítě EMES¹⁷, která vymezila **ideální model** sociálního podniku na základě několika kritérií (Defourny, Nyssens, 2010):

Kritéria odrážející **ekonomickou a podnikatelskou dimenzi** sociálního podniku:

- Kontinuální činnost zaměřená na výrobu zboží nebo poskytování služeb;
- Vysoký stupeň autonomie;
- Významná úroveň ekonomického rizika;
- Minimální množství placené práce.

Kritéria definující **sociální rozměr** sociálních podniků:

- Explicitní cíl ve prospěch komunity nebo společnosti;
- Vznik sociálních podniků z iniciativy obyvatel;
- Rozhodovací pravomoc nevychází z vlastnictví kapitálu;
- Participativní charakter založený na aktivitě a zapojení všech zúčastněných stran;
- Omezené přerozdělování zisku.

Jak uvedla Dohnalová (2012) na základě podkladů EMES (2010), klíčové jsou pro oblast Evropy kritéria plynulé výroby zboží nebo poskytování služeb a vykonávání těchto aktivit ve prospěch komunity nebo společnosti. Přesto je potřeba brát kritéria v úvahu komplexně, neboť jsou úzce propojeny a nemůže tak dojít k záměně sociálního podniku za nestátní neziskovou organizaci, která například může změnit způsob řízení.

¹⁷ EMES je výzkumná síť zavedených výzkumných center vysokých škol a jednotlivých výzkumných pracovníků založená v roce 1996, jejímž cílem bylo vybudovat mezinárodní systém obsahující teoretické a empirické poznatky v oblasti sociální ekonomiky (emes.net, 2017).

Pro sjednocení pohledu a jednoznačné popsání jevů a procesů v oblasti sociální ekonomiky a sociálního podnikání je třeba ještě doplnit definici sociálního podniku. Stejně jako při definování předchozích pojmů, i zde bude vycházeno z definice vytvořené v rámci projektu TESSEA a schválené na výroční členské schůzi v září 2010 a revidované v roce 2011. Sociální podnik je zde charakterizován jako „*subjekt sociálního podnikání, tj. právnická osoba založená dle soukromého práva nebo její součást nebo fyzická osoba, která splňuje principy sociálního podniku. Sociální podnik naplňuje veřejně prospěšný cíl, který je formulován v zakládacích dokumentech. Vzniká a rozvíjí se na konceptu tzv. trojího prospěchu¹⁸ - ekonomického, sociálního a environmentálního.*“ (Bednáriková, Francová, 2011, str. 15).

Obrázek 4: Koncept tzv. trojího prospěchu



Zdroj: Bednáriková, Francová (2011, str. 15)

Koncept trojího prospěchu je v jednotlivých oblastech – ekonomickém, sociálním a environmentálním prospěchu – dále charakterizován pomocí principů, jež si lze představit jako charakteristiky toho, jak by měl sociální podnik fungovat. K těmto charakteristikám, které jsou v souladu s evropským pojetím sociálního podnikání, by měl sociální podnik směřovat nebo je splňovat (Bednáriková, Francová, 2011).

Principy sociálního podniku jsou dle Bednárikové a Francové (2011) následující:

Sociální prospěch

- Provozování aktivit, které prospívají společnosti nebo specifické skupině znevýhodněných osob;

¹⁸ „Triple bottom line“ v anglickém znění.

- Účast zaměstnanců a členů dané společnosti na strategickém vývoji a směřování podniku;
- Vygenerovaný zisk používán primárně pro rozvoj podniku nebo pro naplnění veřejně prospěšných cílů.

Ekonomický prospěch

- Vykonávání soustavné ekonomické aktivity;
- Nezávislost při rozhodování a řízení podniku na externích zakladatelích nebo zřizovatelích;
- Alespoň částečný podíl tržeb z vlastní činnosti na celkových výnosech podniku;
- Schopnost překonávat a eliminovat ekonomická rizika;
- Vývoj ubírající se směrem k placené práci.

Environmentální a místní prospěch

- Důraz na uspokojování potřeb místní společnosti;
- Přednostní využívání místních zdrojů;
- Uspokojování především místní poptávky (není povinné);
- Zohledňování aspektů životního prostředí při výrobě i spotřebě;
- Spolupráce sociálního podniku s významnými místními aktéry;
- Inovativnost v přístupech a řešení (není povinné).

Při porovnání principů charakterizujících koncept trojího úspěchu s kritérii ideálního modelu sociálního podniku dle Defournyho a Nyssense (2010) lze vidět řadu společných znaků.

Oblast sociálního podnikání zahrnuje celou řadu **činností**:

- Sociální a ekonomická integrace znevýhodněných a vyloučených osob;
- Školení a rozvoj dovedností pro nekvalifikované osoby;
- Poskytování sociálních služeb v oblasti dlouhodobé péče o starší osoby a pro osoby se zdravotním pojištěním, vzdělávání a péče o děti, zaměstnanosti a vzdělávání, sociální bydlení, zdravotní péče a lékařské služby;
- Ostatní veřejné služby, jako jsou služby dopravní anebo údržba veřejných prostranství;
- Aktivity na ochranu životního prostředí, jako je snížení emisí a odpadu nebo podpora obnovitelných zdrojů energie;

- Posilování demokracie, včetně občanských práv;
- Solidarita s rozvojovými zeměmi.

Rozsáhlou skupinou sociálních podniků jsou integrační sociální podniky¹⁹. Posláním těchto podniků je začleňovat osoby znevýhodněné na pracovním trhu a podporovat růst zaměstnanosti (Bednáriková, Francová, 2011).

1.3 Legislativní prostředí sociálního podnikání na území České republiky

Sociální podniky na území České republiky nabývají nejrůznějších právních forem. Obecně však lze říci, že zakladatelé sociálních podniků pocházejí z podnikatelského či neziskového prostředí. Sociální podnikání v českém pojetí lze označit jako široké a kladoucí důraz na rovnováhu mezi ekonomickým a sociálním cílem. I přesto, že má organizace jasně vymezené veřejné prospěšné poslání, sociální podnikání je stále vnímáno jako podnikání, ve kterém tkví předpoklad úspěšného podniku.

Převažující formou sociálních podniků jsou integrační sociální podniky zaměstnávající znevýhodněné osoby, kdy řada z nich má stav chráněné dílny. Další významnou skupinou jsou sociální podniky poskytující obecně prospěšné služby v oblasti sociálního začleňování a místního rozvoje²⁰ (Bednáriková, Francová, 2011).

Sociální ekonomika a sociální podnikání nejsou do dnešní doby legislativně zakotveny. Dle literatury věnující se této problematice a šetření realizovaného Centrem pro výzkum neziskového sektoru Masarykovy univerzity považují sociální podniky za nejrelevantnější následující **legislativu** (Vyskočil, 2014):

- Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník;
- Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích;
- Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví + příslušná daňová legislativa;
- Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání;
- Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce;
- Zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách;
- Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti;

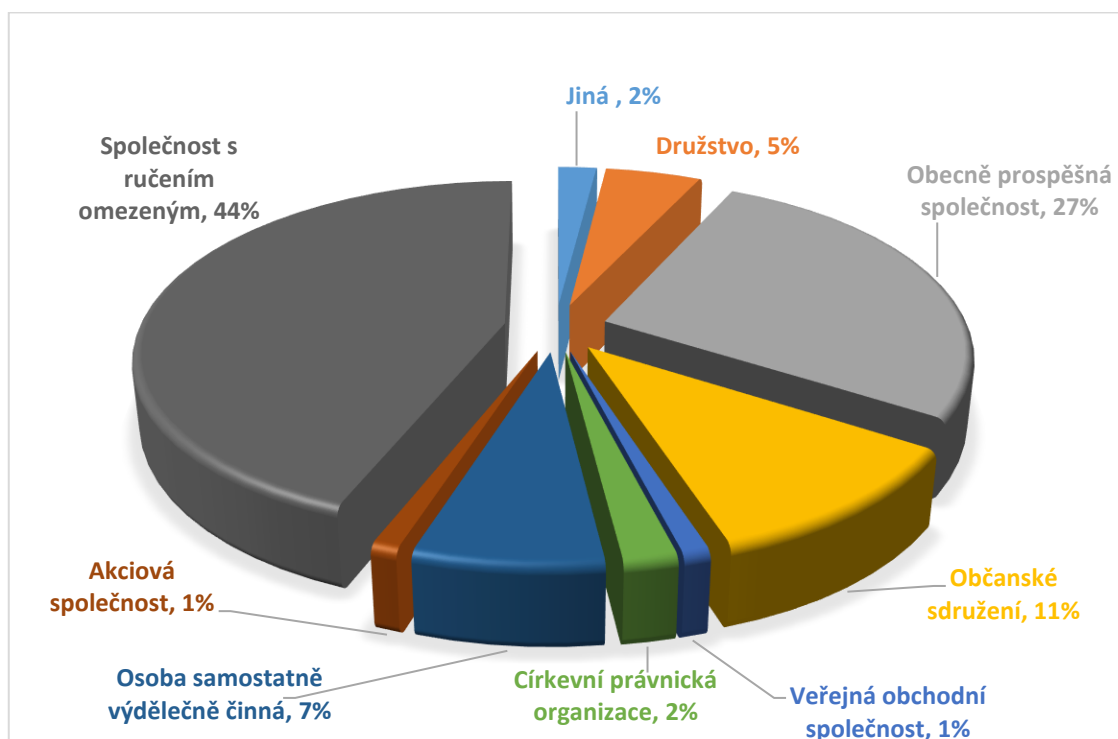
¹⁹ V zahraničí se používá zkratka WISE.

²⁰ Zahrnující také ekologicky orientované činnosti či prodeje fair trade výrobků.

- Zákon o odpadech, zákon o podnikání v cestovním ruchu, apod. – dle konkrétního zaměření sociálního podniku.

Jak lze vidět na obrázku 5 (viz níže), majoritní část sociálních podniků v ČR je právní formy s.r.o. a o.p.s., takže svou činnost podřizují občanskému zákoníku. I přesto, že jednou z forem sociálního podnikání jsou družstva, není v ČR na rozdíl od praxe v zahraničí zvykem zakládat sociální podniky v této právní formě, což dokládá i graf níže a z toho důvodu přijetí nového zákona o obchodních korporacích neznamenalo větší přínos pro oblast sociálního podnikání (Vyskočil, 2014).

Obrázek 5: Právní formy sociálních podniků v ČR



Zdroj: Vlastní zpracování dle (České sociální podnikání, © 2015), 2017

Sociální podniky jsou ekonomicky aktivní subjekty a jako takové jsou povinny se řídit zákonem o účetnictví a daňovými úpravami (Vyskočil, 2014).

Zvláštním zákonem hodným pozornosti, avšak s nevyužitým potenciálem pro oblast sociálního podnikání, je zákon o veřejných zakázkách. Součástí tohoto zákona je ustanovení, které poskytuje integračním sociálním podnikům možnost nepřímého zvýhodnění tím, že je v něm uvedena možnost zvýhodnit zaměstnavatele s více jak 50% podílem zaměstnanců se zdravotním postižením. Vzhledem k tomu, že se jedná o přísnou možnost, není příliš využívána (Vyskočil, 2014). Bohužel lze vidět z praxe, že právě

zakázky jsou pro některé sociální podniky denním chlebem a jsou důležité pro jejich další setrvání, avšak velká část podniků se potýká s problémy právě při jejich získávání.

Jak již bylo zmíněno, početnou skupinou jsou na našem území integrační sociální podniky zaměřující se na práci se zdravotně postiženými osobami. Pomocným legislativním dokumentem je v tomto případě zákon o zaměstnanosti, i když nepřímou, neboť zákon je zaměřen obecně. Vzhledem k tomu, že upravuje pouze oblast zaměstnávání zdravotně postižených, setkává se tento zákon s kritikou ze strany samotných sociálních podniků, které se specializují na práci s jinými znevýhodněnými skupinami²¹. Dle věcného záměru zákona o sociálním podnikání (2016) by však měl být tento problém s přijetím nového zákona o sociálním podnikání vyřešen.

Nový zákon o sociálním podnikání stanoví pravidla pro přiznání statutu sociálního podniku a výhod poskytovaných těmto podnikům. Cílem zákona nebude vytvářet novou právní formu, ale pouze stanovit znaky, které bude muset splňovat fyzická či právnická osoba, jež bude chtít získat a využívat status sociálního podniku, resp. integračního sociálního podniku a také výhod z tohoto statusu plynoucích (Věcný záměr zákona o sociálním podnikání, 2016). Pomocí nového zákona bude uspokojena potřeba vytvoření jednotného právního prostředí pro sociální podnikání, neboť v současné době se tato oblast vyznačuje značnou nejednotností v pojetí definičních znaků subjektů sociálního podnikání.

Návrh zákona o sociálním podnikání je v současné době v přípravné fázi. V roce 2016 byl předložen ministerstvem pro lidská práva, rovné příležitosti a legislativu ve spolupráci s ministryní práce a sociálních věcí a ministrem průmyslu a obchodu vládě k projednání návrh věcného záměru zákona o sociálním podnikání. Po schválení tohoto návrhu bude připraven a následně předložen vládě samotný návrh paragrafového znění zákona o sociálním podnikání. Souběžně s tím bude ministr pro lidská práva ve spolupráci s dalšími zúčastněnými osobami připravovat Strategii rozvoje sociálního podnikání v České republice a to z toho důvodu, aby byly přesně a jasně vymezeny opatření

²¹ Tyto podniky se zaměřují na pracovní integraci etnických menšin, lidí se závislostmi, po výkonu trestu, apod. a snaží se o jejich sociální inkluzi. Bojují tak proti opakované kriminalitě, mobilizují pracovní kapitál a začleňují tyto znevýhodněné skupiny do výrobního procesu, čímž významně prospívají společnosti a úlevy ze strany státu by se tak měly vztahovat i na sociální podniky pracujícími s těmito znevýhodněnými skupinami.

pro rozvoj a udržitelnost sociální podnikání, včetně případných benefitů pro sociální podniky (Věcný záměr zákona o sociálním podnikání, 2016).

2 Měření efektivity sociálního podnikání v podmínkách ČR

S procesem získávání finančních prostředků je úzce spjaté také vyhodnocování efektivity těchto vložených prostředků a to jak v ekonomickém, tak sociálním dopadu. Měření efektivity podnikání je jednou z výrazných odlišností mezi sociálním podnikáním a komerčním podnikáním zaměřeným primárně na generování zisku.

Vhodně zvolené ukazatele mohou informovat o výkonech a činnostech sociálních podniků. Přesto lze konstatovat, že v současné době nejsou nastoleny vhodné podmínky pro měření efektivity v této oblasti. První zásadní překážkou je současná nedefinovanost jakéhokoliv ukazatele o sociálním podnikání. Sociální podniky nejsou zařazeny do žádné speciální právní formy a ani neexistuje registr, do kterého by byly povinny se zaregistrovat. Sociální podniky je tak možné nalézt pouze v registrech neziskových organizací, ze kterých je není možné vyčlenit, nebo spadají do komerčního sektoru s ostatními výdělečně činnými podniky a jsou registrované v obchodním rejstříku (Vyskočil, 2014). V současné době existuje pouze dobrovolná databáze sociálních podniků na webových stránkách ceske-socialni-podnikani.cz spravovaných neziskovou organizací P3 – People, Planet, Profit, o.p.s. V této databázi je přes 200 organizací hlásících se k sociálnímu podnikání (České sociální podnikání, 2017). Další statistiky je možné nalézt ve výsledcích výzkumných projektů univerzit a neziskových organizací, které se zaměřují na propagaci a podporu sociálního podnikání (Vyskočil, 2014).

Pro statistické účely by bylo vhodné vytvořit registr, do kterého budou mít povinnost zápisu veškeré podniky splňující podmínky sociálního podnikání.

Vyskočil (2014) navrhuje ve své práci zaměřené na problematiku sociálního podnikání několik **relevantních ukazatelů**, které by byly pro tuto oblast použitelné:

- **Počet sociálních podniků**
- **Velikost sociálních podniků** – dle aktiv, dle zaměstnanců, dle obrátu
- **% podíl na HDP**: do této oblasti zahrnuje podílové ukazatele sociálních podniků v ekonomice a vývojové ukazatele sociálních podniků v čase

Výše uvedené ukazatele mohou poskytnout informace o současném stavu ekonomiky. Sociální podnikání je založené na udržitelném rozvoji ekonomiky a společnosti, z čehož vyplývá, že samotné podnikání zaměřené na generování zisku je dlouhodobě neudržitelné. Rostoucí podíl sociálního podnikání tak může znázorňovat pozitivní trend

vývoje ekonomiky směřující ke zdraví české ekonomiky spolu s primárním řešením sociálních problémů.

- **Finanční zdroje sociálních podniků**
- **Ukazatele finančního zdraví**

Struktura finančních zdrojů či ukazatele finančního zdraví mohou informovat o celkovém zdraví tohoto sektoru z ekonomické stránky, závislosti sociálních podniků na veřejných prostředcích, nebo zda nejsou podniky příliš zadlužené. Výhodou těchto ukazatelů je jejich přínos v oblasti plýtvání, neboť umožňují předejít případnému cílení veřejné podpory do nefunkčních podniků.

- **Počet zaměstnaných ze skupiny ohrožených a obtížně zaměstnatelných**
- **Úspora státu na sociálních transferech**

Tyto ukazatele jsou zaměřené na integrační sociální podniky, které se zaměřují na podporu zaměstnanosti. Vhodným ilustrativním příkladem je sousední Slovensko, které podporuje integrační podniky dočasnými příspěvky z politiky zaměstnanosti, kdy je následně vyhodnocována úspěšnost zaměstnanců, kteří opustili dotovaný podnik, při hledání jiného zaměstnání. Řada integračních podniků má však charakter trvalého zaměstnavatele a z toho důvodu je vhodné zařazení ukazatele sledujícího úsporu veřejných financí na nevyplacených sociálních transferech.

- **Sociální dopad podniku**
- **Environmentální dopad podniku**

Jedná se o ukazatele vycházející z primárního poslání sociálních podniků, které jsou však obtížně kvantifikovatelné. Sociální podnik, který je vysoce společensky přínosný, může naopak nabývat v ekonomických ukazatelích nepříznivých hodnot (Vyskočil, 2014).

Při zaměření se na **měření sociálního dopadu** je možné nalézt celou řadu metod a jejich modifikací, jak měřit výsledky v této oblasti. Překážkami ve výběru jsou však nejednotnost a množství modifikovaných metod, čímž dochází ke ztížení ve výběru optimální metody. V souvislosti s měřením sociálního dopadu jsou nejčastěji zmiňovány následující **metody** (Vyskočil, 2014):

- **Holistické metody zaměřené na posouzení a vyhodnocování celkových dopadů sociálních podniků** – Standard AA 1000, SIGMA Pokyny pro

udržitelnost, sociální účetnictví, Společenská návratnost investic (praktická ukázka této metody bude přiblížena níže);

- **Metody měření výkonů a dopadů na lokální podmínky ekonomických činností** – dosažení lepšího místního rozvoje, klíčové sociální a kooperativní ukazatele výkonu, Eko mapa, aj.;
- **Metody zaměřené na zlepšení kvality a výkonu organizace** – model jakosti EFQM, test Sdružení komunitních nadací, Eco-řízení a systém auditu;
- **Metody zaměřené na strategické řízení** – Přístrojová deska řízení výkonnosti neziskového sektoru, Balanced Scorecard sociálního podniku.

Projekt TESSEA v rámci PS Měření realizoval pilotní měření pomocí metody SROI v integračním sociálním podniku Modrý domeček v Řevnicích. Metoda SROI sleduje návratnost investice, její efekt v podniku a jaký měla tato investice dopad na cílovou skupinu. Snaží se o zachycení nastalých změn v sociální, environmentální a ekonomické oblasti a přiřazuje jim finanční hodnotu. Tam, kde není možné hodnotu určit, stanovuje podrobné finanční hodnoty na základě proximace²². Výsledkem je SROI index vyjadřující poměr mezi vynaloženými náklady a vypočtenou finanční hodnotou výstupů. Kromě kvantitativní části zahrnuje metoda SROI také kvalitativní část zaměřenou na popis příběhu o změně způsobené sledovanou investicí, která není kvantifikovatelná (Bednáriková, Francová, 2011).

Výsledkem tohoto měření bylo, že v současné době není v podmínkách ČR možné metodu SROI ve větší míře využívat, neboť chybí standardizované postupy, nástroje a vyškolení odborníci a metoda je pak pro podniky finančně i časově náročná. Dle doporučení TESSEA je třeba jasně formulovat cíle rozvoje SE a teprve na základě nich zvolit vhodnou metodu hodnocení dopadů sociálního podniku (Bednáriková, Francová, 2011).

²² Odvozené od podobných a již v minulosti stanovených peněžních hodnot.

3 Financování sociálního podnikání

Všeobecně přijímaným faktem je, že podnikání představuje hlavní faktor ekonomického rozvoje. Sociální podniky však přinášejí víc, neboť jejich iniciativy jsou zaměřené na vytváření společenských hodnot a generování zisku je až sekundárním cílem. Sociální podnikání přináší zajímavý způsob, jak je pomocí podnikání možné řešit daný sociální problém. I přesto, že se sociální podniky rozvíjí po celém světě, stále lze v této formě podnikání vidět výklenek (Sebea, 2013).

3.1 Formy financování sociálního podnikání v podmínkách EU

Jak již bylo zmíněno, sociální podnik vytváří hodnotu prostřednictvím tří klíčových dimenzí, které však mají dopady na přístup sociálních podniků k finančním prostředkům nebo na finanční návratnost pro investory. Řeč je zde především o omezení týkajících se rozdělení zisku, vyšším podnikatelském riziku, nižších očekávaných výnosech ve spojení se sociálním podnikáním a odlišné struktuře řízení. Z toho důvodu je třeba přizpůsobit financování sociálních podniků na tyto odlišné podmínky a navrhovat a provádět finanční nástroje přímo s ohledem na sociální podnikání.

Sociální podnikání může být vystaveno následujícím **omezením** dle jednotlivých dimenzí:

Podnikatelská dimenze: sociální podniky jsou nepřetržitě ekonomicky aktivní například v procesu výroby zboží nebo poskytnutí služby, čímž se odlišují od tradičních neziskových organizací. Touto ekonomickou aktivitou generují zisk, který je ale v případě sociálního podnikání limitován v případě dělení zisku nebo majetku. Tato skutečnost může způsobovat obtíže při hledání finanční podpory a to zejména u finančních nástrojů, kde investoři očekávají podíl na majetku nebo zisku (fi- ompass.eu, 2016).

Sociální dimenze: sociální podniky usilují o sociální cíl, který přispívá společnosti. Pro jeho dosažení je potřeba dlouhodobé vize. Právě toto dlouhodobé poslání může být překážkou pro investora, neboť vzbuzuje dojem, že sociální podnikání přináší obrácený poměr vyššího rizika, které je spojené s nižším ziskem, než tomu bývá u běžných podniků²³. Z tohoto důvodu jsou pak poskytovateli půjček a záruk požadovány

²³ Běžné podniky jsou v tomto kontextu chápány ve smyslu podniků, jejichž hlavním cílem je generovat zisk.

v souvislosti s rizikovějším podnikáním vyšší úrokové sazby a zajištění a podniky mají komplikace při získávání dlouhodobých úvěrů (fi-compass.eu, 2016).

Dimenze řízení: řízení sociálních podniků se vyznačuje participativními, demokratickými a rozhodovacími procesy, začleněním mechanismů, které „zamknou“ sociální cíle a zapojí všechny zúčastněné strany včetně zaměstnanců, koncových uživatelů nebo dobrovolníků. Sociální podniky se často řídí principem „jeden člen – jeden hlas“, z čehož plyne, že rozhodovací síla není založena na výši vloženého kapitálu. Tento přístup k podnikání může vést k omezenému množství soukromých investorů a snížení výše vlastního kapitálu (fi-compass.eu, 2016).

V celé řadě zemí docházelo k implementaci sociálních výzev na podporu sociálního podnikání z veřejných prostředků pod tlakem. Je třeba hledat nové přístupy k řešení sociálních a ekonomických výzev, zahrnující nové modely veřejného a soukromého sektoru, které budou schopné financovat, dodávat a měřit inovativní řešení od základů (OECD, 2015).

Právě z tohoto důvodu byl vytvořen rámec s názvem **Social Impact Investment (SII)**²⁴. Toto opatření slouží jako vzor rovněž mezinárodním organizacím, jako je Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) a G8. Opatření je pro sociální podnikání velmi důležité z toho důvodu, že se zaměřuje na poskytování finančních prostředků pro organizace zabývajícími se sociálními potřebami s explicitním očekáváním měřitelným sociální i finanční návratnost (fi-compass.eu, 2016).

Úkolem SII není nahradit ústřední roli veřejného sektoru nebo roli filantropie. SII poskytuje nové inovativní způsoby účinné a efektivní alokace veřejného a soukromého kapitálu při řešení sociálních a ekonomických problémů na globální, národní i místní úrovni. S využitím stávajícího kapitálu a tržních přístupů s určitým potenciálem může mít SII větší dopad než opatření realizovaná pomocí veřejného sektoru. Jeho další nespornou výhodou je možnost urychlení dodatečných kapitálových toků do rozvojových ekonomik (OECD, 2015).

Lze konstatovat, že vývoj trhu každé země je ovlivněn historií, sociálními potřebami a hodnotovým systémem. To zapříčiňuje, že se trh vyvíjí v jednotlivých zemích různými způsoby. Skutečnost, jak jsou sociální a finanční systémy strukturovány, bude určovat

²⁴ Využívá se i zkrácené formy „SII“.

úlohu a mix veřejného a soukromého kapitálu a tím i potenciální roli SII základů (OECD, 2015).

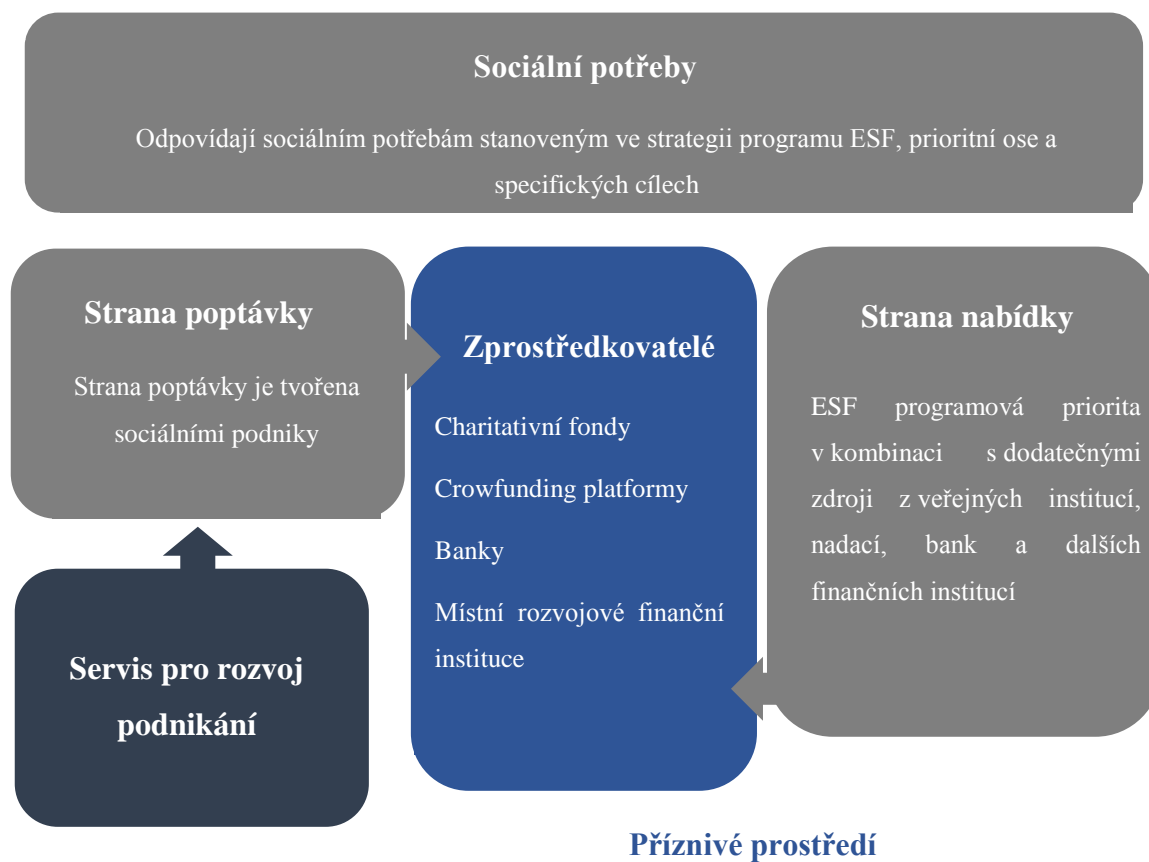
Model SII se vyvinul během posledních deseti let jako reakce na nastalé změny, včetně rostoucího zájmu ze strany jednotlivců a institucionálních investorů při řešení sociálních problémů a obrovských sociálních a ekonomických problémů prohloubených hospodářskou krizí v roce 2009 (OECD, 2015).

Model Social Impact Investment se skládá ze tří **klíčových oblastí**, které jsou zahrnuty již v samotném názvu a jsou navzájem provázány:

- **Social (sociální)** vyjadřuje primární cíl a východisko, kterým je řešit sociální potřeby (stárnutí, zdravotní péče, péče o děti, apod.);
- **Impact (dopad)** musí být měřitelný a sledovatelný v průběhu celé investice;
- **Investment (investice)** potřebná k řešení sociálního cíle, od níž se očekává, že v průběhu času vrátí investované peníze, popř. bude generovat finanční návratnost (fi-compass.eu, 2016).

Model SII je složen z pěti základních **dimenzí** – sociální potřeby, strana poptávky, strana nabídky, zprostředkovatelé, příznivé prostředí, jejichž vztahy přehledně znázorňuje obrázek 6 níže

Obrázek 6: Model Social Impact Investment



Klíčové umožňující podmínky jsou založeny na ex-ante podmínce

Zdroj: Vlastní zpracování dle (fi-compass.eu, 2016), 2017

Všechny dimenze jsou navzájem provázané a je potřeba, aby spolu vzájemně kolaborovaly a mohly tak být naplněny sociální potřeby stanovené ve strategii Evropského sociálního fondu, v prioritních osách či specifických cílech (fi-compass.eu, 2016).

Pro efektivní fungování tohoto modelu je nezbytné, aby zprostředkovatelé dokázali splňovat **požadavky**, které jim plynou ze samotné podstaty sociálních podniků, která je odlišná od obvyklých tržních subjektů (fi-compass.eu, 2016):

- Pochopit sociální účel sociálních podniků;
- Možnost nabídnout na míru přizpůsobené finanční produkty dle potřeb sociálních podniků;

- Být schopný nabídnout specializované služby pro rozvoj sociálního podnikání;
- Disponovat prostředky pro vyhodnocení a sledování sociálního dopadu vynaložených finančních prostředků;
- Dokázat předvídat nové tržní příležitosti v sociální oblasti.

Finanční produkty vhodné pro oblast sociálního podnikání jsou dle modelu Social Impact Investment následující:

– **Půjčka**

Výhodou půjček je jejich známost, která snižuje potřebu budování kapacit a riziko nedorozumění. Nejsou náročné na spravování, neboť náklady na řízení a poplatky jsou předem dohodnuty a mají pevně daný splátkový kalendář. Další nespornou výhodou je, že nedochází k narušení vlastního kapitálu, neboť jejich využíváním nevniká vlastnický nárok na majetek ze strany zapůjčovatele (fi-compass.eu, 2016).

– **Záruka**

I v případě záruky nevzniká nárok na vlastnictví podniku. Koneční příjemci nejsou zpravidla zatíženi poplatky za záruky a vedlejší požadavky a rovněž i riziková prémie je nižší. Nekryté produkty, jako jsou v tomto případě záruky, vyžadují menší počáteční podporu, než je tomu v případě financovaných produktů²⁵. Investiční riziko pro věřitele třetích stran je nižší, neboť nesou jen část rizika platební neschopnosti. Záruky přinášejí vysoký pákový efekt v souvislosti s příspěvky programu, které se vztahují pouze na vybrané části úvěru²⁶ (fi-compass.eu, 2016).

– **Vlastní kapitál**

Nespornou výhodou vlastního kapitálu je skutečnost, že se jedná o prostředky v držení podniku a jejich výše může být přímo ovlivňována samotnými vlastníky, čímž mohou dosáhnout vyšších potenciálních výnosů v porovnání s čistě dluhovými nástroji. Umožňuje investice i do rizikovějších oblastí, které nebyly obsluhovány dříve. Důležitá je aktivní role v oblasti projektového řízení, která zajistí přístup nezbytných informací motivujících investory. Společnost tak může následně těžit z odborných znalostí investora a ten tak může ovlivňovat fungování a poslání společnosti (fi-compass.eu, 2016).

²⁵ Jedná se například o již zmíněné půjčky.

²⁶ Ve vhodném odpovídajícím poměru.

– **Kvazi kapitál²⁷**

Kvazi kapitál přináší podobné výhody jako vlastní kapitál, tj. vyšší výnosy spoluinvestorům ve srovnání s čistými dluhopisovými nástroji a napomáhá stimulovat investice do místního soukromého kapitálu a do rizikovějších oblastí (fi-compass.eu, 2016).

Výše zmíněné formy financování jsou navzájem odlišné a poskytují tak prostor sociálním podnikům zvolit si na míru nejvhodnější typ financování, který bude vyhovovat jejich činnosti.

Sociální podniky mohou navíc využít možnosti kombinace s jinými formami podpory v rámci vytvořeného legislativního rámce politiky soudržnosti pro programové období 2014–2020. Řeč je zde především o subvencích nebo jiných finančních nástrojích v rámci stejného programu nebo z jiných programů EU (European Commission, 2015). Nařízení EU umožňuje dva typy kombinace podpory:

– **Kombinace podpory v rámci stejné operace**

Finanční nástroj a jiné formy podpory jsou součástí stejné operace spolufinancované z Evropského strukturálního a investičního fondu (ESIF) v rámci prioritní osy programu tohoto fondu. Jiné formy podpory jsou poskytovány buď správcem fondu, nebo ve speciálních případech vedením. Podpora je ve prospěch konečných příjemců, ale není jim přímo hrazena (European Commission, 2015; fi-compass.eu, 2016).

– **Kombinace podpory na úrovni konečného příjemce (kombinace dvou samotných operací)**

Tato možnost umožňuje kombinovat podporu ve formě finančního nástroje na úrovni konečného příjemce a podporu z jiné priority ESIF nebo programu, popř. pomocí jiného nástroje EU. Dochází tak k souběžnému financování v rámci dvou oddělených operací včetně oddělených výdajů (European Commission, 2015; fi-compass.eu, 2016).

Pro efektivní fungování celého systému financování sociálního podnikání ze strany EU je potřeba vytvořit podmínky umožňující **součinnost mezi Evropským sociálním fondem a finančními nástroji** zřízenými na úrovni EU. Jednou z forem v rámci

²⁷ Kvazi kapitál představuje typ financování zařazený mezi vlastní kapitál a cizí kapitál mající vyšší riziko než prioritní dluh a naopak nižší riziko než kmenový kapitál. Kvazikapitálové investice mohou mít podobu dluhu, jehož typickými znaky je nezajištěnost a podřízenost a v některých případech také převoditelnost na akcii nebo preferovaný kapitál.

Programu pro zaměstnanost a sociální inovace (EaSI) je třetí prioritní osa s názvem *Mikrofinancování a sociální podnikání*, která poskytuje finanční prostředky pro investování do rozvoje a rozšiřování sociálních podniků. Program podpory je omezen pouze na způsobilé sociální podniky, které neoperují na akciovém trhu, jejich obrat je nejvýše 30 milionů EUR a jsou v souladu s definicí sociálního podniku stanovenou dle EaSI nařízení (fi-compass.eu, 2016).

Prioritní osa Mikrofinancování a sociální podnikání v rámci nástroje EaSI umožňuje poskytovat finanční prostředky sociálním podnikům pomocí dvou finančních nástrojů. Prvním z produktů jsou půjčky a vlastní kapitál. Ocenění u tohoto nástroje umožňuje odrážet rizika v souvislosti s jednotlivými transakcemi a také podmínky místního trhu. Sociální podniky mohou získat prostředky na investice až do výše 500.000 EUR. Druhou formou finančních produktů v rámci EaSi jsou záruky pro krytí úvěrů v oblasti mikrofinancování a v sektoru sociálního podnikání. Nástroj je určen pro finanční zprostředkovatele pro rozšíření řady jejich konečných příjemců a pro zvýšení dostupnosti a přístupnosti mikrofinancování pro ohrožené skupiny, mikropodniky a v našem případě také sociální podniky (fi-compass.eu, 2016).

3.2 Formy financování sociálního podnikání v podmínkách ČR

Finanční podpora je důležitá pro vznik, rozvoj a udržení sociálních podniků. V současné době je pouze pár výjimek specializovaných na podporu segmentu sociálního podnikání. Podpora je v podmínkách ČR fakticky zastřešená programy a nástroji zaměřenými na rozvoj podnikání, respektive na podporu malých a středních podniků. Stávající systém podpory postrádá zaměření a podporu v průběhu podnikání či v krizových situacích (Bednáriková, Francová, 2011; Jetmar, 2010).

Vnější zdroje finančních prostředků doplňují investiční prostředky, jež jsou generovány vlastní ekonomickou činností sociálních podniků nebo mají podobu vkladů vlastníků či zřizovatelů ve formě navýšení vlastního kapitálu (Jetmar, 2010).

V případě financování sociálního podnikání je třeba rozlišovat financování provozní a investiční činnosti. Cílem provozního financování je zajištění výrobní činnosti, do něhož spadá financování pohledávek, zásob, řízení likvidity či cash flow a je řešeno na vrub příjmů, popř. omezením výdajů oddalováním splatnosti faktur nebo prostřednictvím jednoduchých úvěrových nástrojů (ve formě provozních úvěrů,

revolvingových úvěrů či kontokorentu se splatností cca 1 rok), které jsou nabízeny bankovními institucemi. Naopak možnosti financování investiční činnosti jsou mnohem širší. Do kategorie investičních činností lze z oblasti sociálního podnikání zahrnout následující výdaje:

- Pořízení hmotného majetku;
- Investice do inovací, výzkumu a vývoje, nákup licencí, patentů, apod.;
- Marketingová opatření, expanze na další trhy, podpora exportu;
- Podpora lidských zdrojů.

Financování pořízení dlouhodobého majetku je možné prostřednictvím širokého spektra dluhových nástrojů i dotačních instrumentů, které jsou primárně určen pro malé a střední podniky. Ostatní druhy výše uvedených investic jsou podporovány spíše veřejnými dotačními zdroji. Téměř nedostupnou variantou zůstává pro sociální podniky možnost využití rizikového kapitálu. Formou půjček je možné financovat expanzi na trhy a akvizice a v případě podpory exportu lze uvažovat o finančních nástrojích poskytovaných Českou exportní bankou (ČEB)²⁸ (Jetmar, 2010).

Tabulka 1 (viz str. 39) byla zpracována dle studie zaměřené na financování sociálního podnikání (Jetmar, 2010) a zaktualizována do současného stavu sociálního podnikání v ČR. Jejím cílem je přehledně znázornit dostupné nástroje v této oblasti.

²⁸ V současné době však spíše v rovině teoretické.

Tabulka 1: Přehled dostupných finančních nástrojů na území ČR

Typ nástroje	Nabídka	Dostupnost pro sociální podniky
Kontokorenty	Komerční banky, spořitelní družstva	Určeny i pro malé a střední podniky (MPS), požadavek na historii, hodnocení bonity žadatele
Provozní a revolvingové úvěry	Komerční banky, spořitelní družstva	Určeny i pro MPS, požadavek na historii, hodnocení bonity žadatele, často účelové, často záruky
Investiční úvěry	Komerční banky, spořitelní družstva	Určeny i pro MPS, požadavek na historii, hodnocení bonity žadatele, účelové, nutnost záruky
Mikro (mini) úvěry	Komerční banky prostřednictvím programu mikrofinancování Progress	Určeny i pro MPS, požadavek na historii, hodnocení bonity žadatele
Finanční leasing	Finanční instituce nebankovního a bankovního typu	Určeno i pro MSP
Faktoring	Finanční instituce nebankovního a bankovního typu	Určeno i pro MSP
Zvýhodněné úvěry	ČMZRB ²⁹	Určeny především pro MSP pro zahájení podnikání, velmi omezený výběr
Záruky za úvěry	ČMZRB	Určeny především pro MSP pro zahájení podnikání, omezený výběr
Exportní úvěry	ČEB	Určeno i pro MSP
Granty, dotace	Operační program podnikání a inovace - Ministerstvo průmyslu a obchodu (OPPI – MPO), CzechInvest	Spektrum dotačních titulů řešících potřeby podniků, včetně MSP. Požadavek na historii, dobré finanční zdraví, výše spolufinancování min. 40 % uзнatelných nákladů ze strany žadatele.
	Operační program zaměstnanost, Integrovaný operační program - Ministerstvo práce a sociálních věcí	Přímý nástroj podpory sociálních podniků, zahájení jejich činnosti, režim podpory de minimis ³⁰
Seed capital, venture capital	OPPI – MPO, CzechInvest, systém nerozvinutý	V českých podmínkách obecně v podstatě nedostupné; neexistuje žádný nástroj pro SP

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Jetmar, 2010), 2017

²⁹ Českomoravská záruční a rozvojová banka založená v roce 1992 jako specializovaná bankovní instituce na podporu malého a středního podnikání. Jediným akcionářem banky je Česká republika. Od roku 2004 spravuje banka prostředky strukturálních fondů EU.

³⁰ *De minimis* neboli podpora malého rozsahu.

3.2.1 Dluhové nástroje – půjčky a úvěry

V této části práce budou podrobněji přiblíženy nejvýznamnější formy financování sociálního podnikání na území ČR.

3.2.1.1 Komerční financování – úvěry

Současný trh nabízí široké spektrum půjček a úvěrových produktů pro drobné, malé a střední podnikatele. Zejména banky a i některá spořitelní družstva mají ve své nabídce specifické úvěrové produkty sloužící k financování provozní činnosti podniku nebo investičních aktivit. Spořitelní družstva, která byla dříve známá jako kampeličky, mohou upřednostňovat úvěrování svých členů a oproti bankám zdůrazňovat individuální přístup k problémům klientů, což v některých případech umožní překonat bariéry bránící získání úvěru od banky (Jetmar, 2010).

K profinancování provozních potřeb podniku, financování obchodních činností, zásob, rychlému nákupu majetku nebo pro vytvoření jistiny u dražeb a výběrových řízení slouží provozní, krátkodobé úvěry, kontokorenty a revolvingové úvěry. Výše těchto úvěrů se pohybuje až do milionů Kč. Naopak pro pořízení dlouhodobého majetku jsou nejčastěji využívány investiční úvěry, které mají střednědobý až dlouhodobý charakter (Bednáriková, Francová, 2011).

Úvěry jsou zpravidla poskytovány podnikatelům s určitou historií, nebo kteří mají možnost poskytnout nějakou záruku. To vede k potížím u začínajících podnikatelů, kteří mají v počátcích podnikání problém se získáním finančních prostředků (Jetmar, 2010). Důvodem je vnímání ze strany samotných bank, které vidí sociální podnikání jako nedostatečně etablované a tím i rizikové a také nesplnění podmínky minimální výše obrátu (Bednáriková, Francová, 2011).

Zajištění úvěru může být u provozních úvěrů realizováno prostřednictvím ručení vklady, pohledávkami, bianko směnkou a v mimořádných situacích také nemovitostmi. U investičních úvěrů se pak nabízí zajištění nemovitostí, zástava movitého majetku, bianko směnka. V případě některých úvěrů je možné využít i program Záruka od ČMZRB, o kterém bude podrobněji hovořeno později (Jetmar, 2010).

Dle šetření TESSEA se velká část sociálních podniků potýká s problémy v souvislosti s nízkou dostupností provozních a investičních úvěrů. Většina podniků se tak snaží financovat svůj chod prostředky z vlastních příjmů. V případě, že pak dojde k výpadku

plateb od zákazníků či zpoždění nárokových plateb od Úřadů práce či MPSV, potýkají se podniky s problémy s likviditou (Bednáriková, Francová, 2011).

Jak již bylo zmíněno, sociální podnikání se začalo rozšiřovat až v posledních období a široká veřejnost ještě není blíže seznámena s významem tohoto pojmu. I v sektoru bankovníctví stále existují velké mezery ve znalosti tohoto pojmu a řada z finančních institucí nemá ani představu o jeho významu i přesto, že již mají praktické zkušenosti ve financování výrobních družstev a chráněných dílen. Oblast sociálního podnikání je území ČR dobře známá především dvěma bankám – České spořitelně a Československé obchodní bance (ČSOB), jež chápou rozměr sociálního podnikání a jsou schopné o něm diskutovat v souvislosti se svojí vytvořenou strategií CSR³¹ (Bednáriková, Francová, 2011).

Jako vhodné řešení se dle Bednárikové a Francové (2011) jeví podpora aktivizace soukromých nebankovních zdrojů, podpora sociálních podniků ze strany bank, sociálních družstev či dalších finančních institucí nebo v rámci informační kampaně za účelem aktivizace veřejnosti pro financování investičních potřeb podniků.

3.2.1.2 Dluhové financování z veřejných zdrojů – úvěry, záruky

Veřejný sektor využívá speciálních finančních institucí či spolupráce se soukromými finančními subjekty za účelem poskytování bezúročných nebo nízkouročných půjček a záruk za úvěry. Významným hráčem v této oblasti je již zmíněná **Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.**, která napomáhá v souladu se záměry hospodářské politiky vlády a regionů k rozvoji malého a středního podnikání (MPS). V nabídce banky je celá řada úvěrových či záručních nástrojů pro MSP (Jetmar, 2010).

I. Program ZÁRUKA 2015 až 2023

Program Záruka vznikl ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu. Cílovými skupinami jsou malí podnikatelé s méně než 50 zaměstnanci a v případě sociálních podniků též střední podnikatelé s méně než 250 zaměstnanci. Tito podnikatelé mají nárok získat v rámci Výzvy II programu, ve znění platném od 11. 2. 2016, zvýhodněnou záruku k úvěrům od bank, pokud mají uzavřenou smlouvu o podmínkách poskytování záruk

³¹ Corporate Social Responsibility neboli společenská odpovědnost, která bývá jedním ze základních pilířů firemní filozofie.

s ČMZRB a sociální podnikatelé mohou získat též finanční příspěvek k zaručovanému úvěru (ČMZRB, © 2016).

Tato podpora je poskytována **dvěma typy záruk:**

S-záruka s finančním příspěvkem pro sociální podnikatele – individuální záruka

S-záruka nabízí možnost získání finančního příspěvku k zaručenému úvěru, který může být použit pouze na investiční výdaje. Doba ručení je až 8 let a výše záruky činí až 80 % jistiny úvěru, nejvýše však do 20 milionů Kč včetně. Režim veřejné podpory je de minimis nebo formou blokové výjimky. ČMZRB má navázanou spolupráci v souvislosti s tímto typem záruky se 16 bankami (ČMZRB, © 2016).

Sociálním podnikatelům je poskytován finanční příspěvek ve výši 10 % z úvěru, maximálně 500.000 Kč (Pluta, 2016).

M – záruka – portfoliová záruka

Výhodou podpory prostřednictvím M-záruky je možnost získat finanční prostředky prostřednictvím zjednodušeného postupu. Úvěr může být použit na investiční výdaje a na rozdíl od S-záruky také na financování zásob či drobného nehmotného majetku. Doba ručení je až 6 let a výše záruky činí až 70 % jistiny úvěru. Maximální výše zaručovaného úvěru je stanovena na 4 miliony Kč. Režim veřejné podpory je de minimis (ČMZRB, © 2016).

Podporovanými činnostmi jsou v oblasti Prahy (neomezeno) a u investičních projektů realizovaných mimo Prahu:

- zpracovatelský průmysl, stavebnictví, obchod, ubytování, stravování a pohostinství, doprava a skladování, informační a komunikační činnosti, profesní, vědecké a technické činnosti, vzdělávání, zdravotní a sociální péče a další vybrané obory dle klasifikace ekonomických činností CZ-NACE.

Podporovanými činnostmi jsou u ostatních projektů realizovaných mimo Prahu:

- ubytování, stravování a pohostinství, doprava a skladování, informační a komunikační činnosti, profesní, vědecké a technické činnosti, administrativní a podpůrné činnosti, vzdělávání, zdravotní a sociální péče, kulturní, zábavní a rekreační činnosti a další vybrané obory;

- omezená podpora pro výrobu potravinářských výrobků, výrobu nápojů, výrobu textilií, velkoobchod a maloobchod (Pluta, 2016).

II. Program INOSTART

Program INOSTART je, jak již vyplývá z jeho názvu, zaměřený na začínající malé a střední podnikatele realizující inovativní projekty, u nichž od zahájení jejich podnikatelské činnosti do data podání žádosti o úvěr neuplynuly více než tři roky.

Tito podnikatelé mohou získat záruku k úvěrům České spořitelny v rozmezí 0,5 – 15 mil. Kč a výše záruky je až 60 % jistiny úvěru. Doba ručení je nejvýše 5 let od data první splátky jistiny úvěru a podnikatel může odložit splátku o max. 3 roky. Příjemce podpory hradí pouze část ceny záruky ve výši 0,1 % p. a. z výše záruky. Režim veřejné podpory je de minimis. Program využívá Švýcarských fondů (ČMZRБ, © 2016; Pluta, 2016).

III. Program zvýhodněných regionálních úvěrů pro malé podnikatele a obce v Jihočeském kraji

Poslední formou je program zaměřený na zvýhodňování regionálních úvěrů malým podnikatelům do 50 zaměstnanců a obcím v Jihočeském kraji. Podnikatele mohou získat úvěr do výše 1 mil. Kč (výjimkou jsou začínající podnikatelé, kteří mohou získat úvěr pouze do výše 0,5 mil. Kč), kde je nastavena pevná úroková sazba ve výši 4 % p. a. a doba splatnosti nejvýše 6 let. Pomocí úvěru lze financovat investiční záměry nebo zásoby. Podmínkou je realizace projektu na území Jihočeského kraje (ČMZRБ, © 2016).

3.2.1.3 Dluhové financování prostřednictvím EU

Evropská komise v roce 2010 rozšířila nabídku mikroúvěrů, tzn. půjček do 25 000 EUR a iniciovala vznik evropského nástroje mikrofinancování pro oblast zaměstnanosti a sociálního začleňování nazvaný Progress, který lze použít na zahájení nebo rozvoj malého podnikání (Evropská komise, 2017).

Mikrofinancování Progress pomáhá vybraným poskytovatelům mikroúvěrů v EU navýšit objem finančních prostředků, které následně půjčují a pomáhají tak uspokojit větší počet žadatelů. Získané prostředky neslouží k úhradě úvěrových pohledávek, jako je přečerpání účtu a revolvingové služby. **Nástroj umožňuje:**

- Vydávat záruky, čímž dochází k dělení rizika možné ztráty s poskytovatelem;
- Poskytovat finanční prostředky, pomocí kterých se navýší úvěrová kapacita poskytovatele.

Poskytovatelem se může stát soukromá nebo veřejnoprávní banka, nebankovní mikroúvěrová instituce a neziskový poskytovatel mikroúvěrů.

O úvěr mohou požádat subjekty splňující některé z následujících **podmínek**:

- Vznik/rozšíření podnikání ve formě samostatné výdělečné činnosti nebo mikropodniku do deseti zaměstnanců;
- Osoby nezaměstnané nebo ohrožené ztrátou zaměstnání;
- Subjekty, jež strávili nějaký čas mimo trh práce;
- Subjekty, jimž se nedaří získat běžně nabízený úvěr.

Mechanismus Progress je realizován ve spolupráci Evropské komise, Evropské investiční banky a Evropského investičního fondu (Evropská komise, 2017; Jetmar, 2010).

Mikroúvěry na území ČR poskytují především tyto tři banky – Raiffeisenbank, Česká spořitelna, Komerční banka (European Union, 2017).

3.2.2 Financování prostřednictvím grantů a dotací

Podnikání je v současné době financováno primárně z fondů EU. Využívání národních zdrojů jako zdrojů podpory podnikání bylo ukončeno v roce 2007. I v tomto případě platí, že většina dostupných finančních nástrojů není přímo zaměřena na sociální podnikání. Podpora je určena všem malým a středním podnikům a mohou ji využívat i sociální podniky (Jetmar, 2010).

Oblast financování sociální ekonomiky spadá do působnosti tří ministerstev – Ministerstvo práce a sociálních věcí zajišťující společenskou prospěšnost, Ministerstvo průmyslu a obchodu zajišťující ekonomickou prospěšnost a Ministerstvo pro místní rozvoj zajišťující místní prospěšnost. Ministerstvo práce a sociálních věcí je však jediným ministerstvem, které se této problematice aktivně věnuje. Dalšími zúčastněnými stranami jsou Úřad vlády, resp. Rada vlády pro nestátní neziskové organizace a Agentura pro sociální začleňování (Bednáriková, Francová, 2011).

Pro období 2014–2020 je vyhlášen **Operační program Zaměstnanost**, jehož jedním z cílů je v rámci výzvy č. 67 „Podpora sociálního podnikání“ rozvoj sektoru sociální ekonomiky. Mimo tuto výzvu je možné zažádat o finanční prostředky i prostřednictvím dalších výzev, například výzvy č. 3 „Podpora sociálního začleňování“ či výzva č. 68 „Podpora zaměstnanosti cílových skupin“ (Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2016).

Operační program Zaměstnanost je realizován MPSV a financován z Evropského sociálního fondu, který je jedním ze tří strukturálních fondů EU a je klíčovým nástrojem pro realizování Evropské strategie (Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2016).

Výzvy jsou zaměřené na začleňování sociálně vyloučených osob či osob ohrožených sociálním vyloučením na trh práce a podporu vzniku a rozvoje nových podnikatelských aktivit v oblasti sociálního podnikání (Bednáriková, Francová, 2011).

Dalším vhodným dotačním titulem pro oblast sociálního podnikání může být **Operační program Podnikání a inovace** realizovaný pod záštitou Ministerstva průmyslu a obchodu. Nejedná se o přímou podporu sociální ekonomiky, avšak sociální podniky mohou žádat o finanční prostředky v rámci probíhajících výzev, které jsou určeny pro malé a střední podniky. Administrátorem operačního programu je CzechInvest a primárním cílem programu je financovat investiční záměry. Pro sociální podmínky a zejména začínající sociální podniky může být překážkou podmínka úhrady minimálně 40 %³² způsobilých výdajů projektu z vlastních prostředků (Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2016).

V nadcházejícím programovém období mohou sociální podniky žádat o peněžní prostředky rovněž z **Integrovaného operačního programu**, jehož řídicím orgánem je Ministerstvo pro místní rozvoj a prostředky pocházejí z Evropského fondu pro regionální rozvoj. Podniky mohou využít prostředky pro financování svých investičních aktivit (Ministerstvo pro místní rozvoj, © 2012).

Integrační sociální podniky mohou rovněž žádat o dotace u příslušného Úřadu práce ČR v rámci **aktivní politiky zaměstnanosti** dle zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti – např. na veřejně prospěšné práce, společensky účelná pracovní místa, chráněná pracovní místa, překlenovací příspěvek pro osoby samostatně výdělečně činné, apod. (Agentura pro sociální začleňování, 2013).

³² Výše se může měnit dle velikosti podniku a také dle regionu, v němž podnik působí.

4 Komparace České republiky s vybranými státy Evropské Unie

Sociální podnikání je pojem relativně nový a to především v podmínkách České republiky (ČR). Jako výstižné se jeví poetické přirovnání vytvořené v rámci projektu TESSEA: „*Sociální podnikání je možné v dnešní době přirovnat ke křehké rostlince, spíše ještě k výhonku, který má naději vyrůst, dozrát a nést plody. Aby k tomu došlo, je potřeba ji zalévat a okopávat, a časem ponese užitek.*“ (Bednáriková, Francová, 2011. s. 61).

Pro důkladnější analýzu a vyhodnocení současného stavu sociální ekonomiky ČR budou vybrány dvě země z EU, jež mají v oblasti sociální ekonomiky rozsáhlé a letité zkušenosti, avšak jejich systémy jsou odlišné a mají své vlastní charakteristické rysy – jedná se o Itálii a Velkou Británii.

Pro Itálii je typická existence sociálních družstev, důraz na poskytování sociálních služeb, na zaměstnávání znevýhodněných osob a upřednostňování sociálních aspektů před podnikatelskými. Britský přístup představuje určitý protipól, výrazně stavící na podnikání.

Této komparaci bude věnována následující kapitola, jež se zaměří na analýzu sekundárních dat z ověřených cizojazyčných zdrojů vybraných států s cílem nalézt inspiraci pro fungování sociálního podnikání v českých podmínkách na základě příkladů dobré praxe.

4.1 Specifikace financování sociálního podnikání – ITÁLIE

Itálie je považována za kolébkou sociální ekonomiky a to především sociálního družstevnictví. Charitativní organizace mají v Itálii tradici již od středověku, a proto není překvapením, že je Itálie státem s nejdéle legislativně ukotvenou historií sociální ekonomiky v Evropě.

Současná italská praxe se vyvíjela dlouho a s relativními obtížemi jak na úrovni legislativní, tak i implementační, avšak přesto italský systém sociálního podnikání představuje ucelený a dobře propracovaný celek, jež se jeví jako dlouhodobě udržitelný. Italské neziskové organizace kladou důraz na kvalitu a ochranu uživatelů jejich služeb. To je důvod, proč pod statutem sociálních podniků vystupují především menší firmy, u nichž společensky prospěšná činnost převažuje nad snahou o maximalizaci zisku (Nový prostor, 2007; České sociální podnikání, 2013).

Problematika sociální ekonomiky je v Itálii ošetřena dvěma hlavními legislativními dokumenty, a to:

- **Zákonem č. 381/1991, o sociálních družstvech**, který vymezuje sociální družstva jako nový právní status (Legge 8 novembre 1991, n. 381);
- **Zákonem č. 118/2005, o sociálních podnicích**, jež poskytuje právní definici sociálního podnikání a stanovuje kritéria, která musí organizace splňovat, aby mohla být právně uznána jako sociální podnik. Nevytváří tak novou právní formu, ale právní status, který mohou získat všechny organizace bez ohledu na jejich vlastnictví či organizační strukturu (Legge 13 giugno 2005, n. 118).

V italském prostředí existují pouze dvě právně uznávané formy sociálních podniků - **sociální družstva a sociální podniky** (České sociální podnikání, 2013; European Commission, 2014).

Sociální družstva jsou dle zákona o sociálních družstvech kategorizována do dvou skupin:

Typ A: Do této skupiny spadají organizace poskytující sociální, zdravotní a vzdělávací služby;

Typ B: Sociální družstva typu „B“ provádí komerční, řemeslné, průmyslové či zemědělské aktivity za účelem pracovního začlenění znevýhodněných sociálních osob³³ (Občanské sdružení ORFEUS, 2008).

Do oblasti sociálního podnikání lze však zahrnout také neziskové organizace orientující se na sociální cíle, kterých dosahují pomocí výrobní činnosti a další organizace, jako jsou tradiční družstva a tradiční podniky, jejichž cílem je obecný zájem, kterého dosahují prostřednictvím výroby či výměny zboží a služeb. Zákon o sociálních podnicích vymezuje **podmínky**, za kterých se organizace může považovat sociálním podnikem:

- Organizace je soukromou právníckou osobou;
- Jejím primárním cílem je poskytovat zboží či služby určené pro veřejně prospěšné účely, tj. alespoň 70 % jejich příjmů pochází z výroby či výměny zboží a služeb určených pro sociální účely;

³³ Jedná se například o osoby dříve závislé na drogách a alkoholu, bývalé trestance/vězně, fyzicky nemocné, nositele handicapu, mladistvé s deviačním rizikem, apod.

- Organizace může vytvářet zisk, avšak tento zisk není distribuován jejím členům nebo vlastníkům. Zisk musí být zpětně investován do podpory obecně prospěšných cílů, popř. pro zvýšení vlastních aktiv.

Kromě výše uvedených podmínek jsou sociální podniky povinné řídit se zásadou transparentnosti, otevřenosti a participativního rozhodování (European Commission, 2014).

Dle výzkumné zprávy European Commission (2014) existovalo v roce 2014 v Itálii na 35 000 sociálních podniků, které plně vyhovovaly požadavkům operační definice EU. Pro představu se jedná o 0,8 % z celkového počtu podniků. Jak již bylo řečeno, i další formy podniků lze zahrnout pod pojem SE a spolu s těmito podniky se pak sociální podnikání podílí na celkovém podnikání z cca 4 %. Na základě posledních dostupných údajů italské národní výzkumné sítě zaměřující se na oblast sociální podnikání Iris Network bylo v roce 2010 zaměstnáno v této oblasti na 383 000 zaměstnanců, což znamená nárůst o 5 % oproti roku 2008. V dlouhodobém trendu 2003–2010 došlo k růstu v zaměstnanosti o více než 70 % oproti ostatním tržním sektorům, kde byl tento růst pouze 10 %. Služeb sociálních podniků využilo v roce 2010 na 5 milionů osob (irisnetwork.it, 2010).

V roce 2010 dosáhlo obratu nad 1 milion EUR 12,5 % sociálních podniků, 71,8 % podniků mělo pak obrat pod 500.000 EUR a nejpočetnější skupinou jsou pak sociální podniky s ročním obratem pod 250.000 EUR s podílem 53,4 %. To dokládá výše zmíněnou skutečnost, že v Itálii převažují menší sociální podniky. Dle údajů Iris Network lze vidět i regionální rozdíly, kdy na jihu Itálie překročilo hranici 1 milionu EUR pouze 7,9 % a na severu pak až 17,8 %. Nejvyšší koncentrace organizací s obratem nad 1 milion EUR je v oblasti sociální a zdravotní péče (15,1 %) (irisnetwork.it, 2010).

Celkově lze konstatovat, že většina organizací dosahuje v dlouhodobém trendu kladného výsledku hospodaření. Dle dat z roku 2010 skončilo 34,2 % podniků v rovnováze a dokonce 40,3 % podniků s kladným výsledkem hospodaření. Největší problémy s dosahováním kladného výsledku hospodaření mají dlouhodobě sociální podniky působící ve školství, kde 33,8 % podniků uzavřelo rok 2010 se ztrátou. S ohledem na výši dosahovaného zisku jsou na tom nejlépe podniky působící v průmyslu, které se zabývají začleňováním znevýhodněných osob. Data dokládají rovněž tu skutečnost, že obecně

menší podniky a střední podniky s obratem pod 500.000 EUR mají větší problémy s dosahováním zisku než podniky větší (irisnetwork.it, 2010).

Zákon o sociálních družstvech nepřináší sociálním družstvům žádné konkrétní daňové výhody, avšak umožňuje jim těžit z příznivých daňových podmínek, kdy jsou sociální družstva buď zcela, nebo částečně zproštěny od povinnosti odvádět daň z příjmu právnických osob. Pro tyto účely lze vyčlenit následující kategorie sociálních družstev:

Kategorie I.: Platy členů družstev se podílí na ostatních vynaložených nákladech, s výjimkou nákladů na suroviny a pomocné materiály, více než jednou polovinou. V tomto případě jsou sociální družstva zcela osvobozeny od placení daně.

Kategorie II.: Platy členů družstev představují alespoň 25 % z dalších nákladů, s výjimkou nákladů na suroviny a pomocné materiály. Tato kategorie může uplatnit sníženou sazbou daně, tj. 50 % z běžné daňové sazby³⁴. Navíc mohou využít příznivějších podmínek pro výpočet zdanitelných příjmů, kdy například až 90 % zisku použitého na rezervy nepodléhá dani.

Kategorie III.: Platy členů družstev představují méně než 25 % z výše uvedených nákladů. V tomto případě platí pro sociální družstva zvýhodněné podmínky výpočtu zdanitelných příjmů (jako pro kategorii II). Na tuto kategorii se však již vztahuje povinnost zdanit příjmy běžnou sazbou daně z příjmu právnických osob (European Commission, 2014).

Další formou zvýhodnění je osvobození od platby pojistného na znevýhodněné zaměstnance. Vzhledem k zaměření se tato úleva týká pouze sociálních družstev typu „B“³⁵. Činnosti sociálních družstev poskytujících zdravotní, sociální a vzdělávací služby naopak podléhají snížené sazbě daně z přidané hodnoty ve výši 4 %³⁶.

Původní znění zákona o sociálních družstvech udělovalo sociálním podnikům zvýhodněný status preferovaných poskytovatelů v oblasti zakázek místních orgánů. Následně však došlo k zpochybnění a výjimka byla udělena pouze sociálním družstvům typu „B“, pro které bylo dohodnuto ve spolupráci s Evropskou komisí uzavírat přímé

³⁴ Která činí 27,5 %.

³⁵ Neboli „integrační sociální podniky“.

³⁶ Běžná daňová sazba pro daň z přidané hodnoty je ve výši 21 % a pro zákonem vymezené činnosti pak redukováná sazba ve výši 10 %.

smlouvy na zakázky místních orgánů až do výše 300.000 EUR (European Commission, 2014).

Sociálním podnikům je poskytováno na regionální a místní úrovni velké podpory. Mimo jiné se jedná i o podporu finanční ve formě dotací ve fázi růstu, specializovaných finančních nástrojů (úvěry, systémy záruk,...). Mezi hlavní fondy a projekty zaměřené právě na finanční podporu lze zařadit následující (European Commission, 2014):

- **Oasis Fund** – cílem tohoto fondu je finančně podporovat malá a střední sociální družstva prostřednictvím kapitálových půjček a poskytováním finančních prostředků na pořízení zboží a služeb;
- **Sostegno alle imprese sociali** – cílem tohoto regionálního projektu je podporovat růst a inovace mikropodniků zaměřujících se na práci se znevýhodněnými osobami prostřednictvím finančních investic;
- **Fondo di garanzia e finanziamenti a tasso agevolato a favore delle cooperative sociali** – fond na regionální úrovni podporuje sociální podniky poskytováním záruk na investice a nízkouročeným financováním.

Italské financování lze označit jako **vícezdrojové**. Vzhledem k faktu, že stát již není schopen zabezpečit sociální ochranu z fiskálních zdrojů, je třeba hledat zdroje jiné, soukromé.

K reformulaci systému, kdy byl stát schopen zabezpečit financování sociálního systému, došlo v 80. letech minulého století. Od té doby lze spatřit v Itálii trend, kdy část veřejných prostředků začala být nahrazována soukromými zdroji. Původní označení „social welfare“ (společenský blahobyt) se tak začalo měnit na pojem „welfare mix“ (smíšený systém). Prostředky ze státního rozpočtu jsou poskytovány prostřednictvím **Státního fondu pro sociální politiku** na úrovni krajů a obcí. Zdroje fondů tvoří finanční prostředky od krajů a nadací bank, z evropských strukturálních fondů, ze soukromých darů a v neposlední řadě také z odpisů (Nový prostor, 2007).

Další důležitou položkou jsou **příjmy**, které mohou mít podobu nezdanitelných příjmů od obcí a měst nebo z vlastní činnosti, pokud nepřesáhnou 20 % z celkových příjmů (pak se jedná pouze o okrajovou činnost) nebo příjmů zdanitelných v případě, že příjmy z vlastní činnosti tvoří více než 20 % z celkových příjmů (činnost sociálního podniku pak lze označit jako výdělečnou) (Nový prostor, 2007).

Italské sociální podniky mají také možnost financovat své investice prostřednictvím družstevního fondu a etických organizací. **Družstevní fond** neboli **COOP fond**, fond italských družstev, si budují sama družstva povinnými odvody ve výši 3 % ze zisku a v případě potřeby u tohoto fondu mohou následně žádat o půjčku na konkrétní projekt (Nový prostor, 2007).

Druhou zmíněnou formou jsou etické organizace. K nejvýznamnějšímu zástupci patří **Etická lidová banka** nebo **Banca Etica**. Banka je založena na rostoucím zájmu lidí nakládat se svými penězi odpovědně a současně i sociálně a environmentálně udržitelně. Lidé sami mohou rozhodovat o nastavení banky včetně tzv. etického půjčování peněz a při ukládání peněz si zvolit, zda se chtějí zaměřit na konkrétní činnost nebo do jaké oblasti chtějí investovat. Cílem banky je poskytovat nízkoúročené půjčky na projekty organizací, které usilují o veřejný prospěch. Banca Etica vznikla z úvěrových družstev s místní působností a v současné době má necelých 40 tisíc členů a spravuje vklady ve výši 837 milionů EUR (České sociální podnikání, 2014; Nový prostor, 2007).

Dále je vhodné zmínit i ostatní významné etické instituce, které provozují svou činnost ve spolupráci s Etickou lidovou bankou a každá z nich je zaměřena na konkrétní oblast (Nový prostor, 2007):

- **ETIMOS consorcium** – tato instituce nepřímo pomocí lokálních členských organizací podporuje mikrofirmy a to formou mikroúvěrů. Jedná se o financování především nesolventních organizací, které nemohou poskytnout záruky.
- **ETICA Società di Gestione del Risparmio (Společnost pro etické řízení investic)** – společnost převádí 0,1 % upsaného kapitálu do garančního fondu s cílem podporovat mikropůjčky. Finanční prostředky jsou pak využity Etickou lidovou bankou ve spolupráci s diecézní charitou a konsorciem ETIMOS, které je poskytuje formou malých úvěrů osobám v existenční nouzi a poskytuje jim možnost znovu začlenění do společnosti.
- **Fondazione Culturale Responsabilità Etica (Kulturní nadace pro etickou zodpovědnost)** – nadace využívá poplatků z transakcí uskutečněných kreditními kartami vydanými Etickou bankou, které následně poskytuje jako příspěvky.

Nadace představují další formu financování. V Itálii jsou dva druhy nadací, z nichž jedny rozdělují peníze a druhé sami realizují projekty a spravují tzv. střediska služeb pro dobrovolníky. Italskou specifickou formou nadací jsou tzv. bankovní nadace, z nichž

většina působí v severní části Itálie³⁷. Bankovní nadace spravuje podíly bankovních institucí a z nich získané příjmy používá na veřejně prospěšné cíle (Nový prostor, 2007; Soudní dvůr Evropské unie, 2005).

Vzhledem k tomu, že je Itálie členem EU, můžou její italské sociální podniky využívat finančních prostředků ze strukturálních fondů EU, které jsou poskytovány na národní i regionální úrovni prostřednictvím vypsaných iniciativ a programů pro dané programové období.

Pro názorný přehled vícezdrojového financování a podílů jednotlivých složek příjmů, které se účastní na financování provozních a investičních aktivit sociálních podniků, byla vytvořena tabulka 2 níže. Z tabulky je patrné, že nejvýznamnější položkou příjmů zůstávají pro sociální družstva veřejné zdroje a soukromé zdroje tvoří přibližně třetinu ze všech zdrojů. Pro asociace a nadace je naopak charakteristická převaha soukromých zdrojů nad veřejnými.

Tabulka 2: Podíly jednotlivých složek příjmů na celkovém financování sociálních podniků

	Veřejné zdroje (v %)		Soukromé zdroje (v %)					Celkové příjmy (v mil. EUR)
	Veřejné granty	Veřejné zakázky	Členské příspěvky	Tržby z vlastní činnosti	Dary	Příjmy z finančních aktiv a nemovitostí	Další soukromé příjmy	
Sociální družstva	1 %	65 %	2 %	28 %	1 %	1 %	2 %	11,16
Asociace	6 %	15 %	43 %	10 %	8 %	9 %	10 %	14,75
Nadace	6 %	34 %	7 %	17 %	11 %	19 %	6 %	11,12

Zdroj: Vlastní zpracování dle (European Commission, 2014), 2017

³⁷ Pouze 10 % bankovních nadací působí na jihu Itálie.

I přesto, že italský systém je relativně propracovaný a dlouhodobě udržitelný, i tamní sociální podniky se potýkají s překážkami, které brání jejich rozvoji. Níže bude uveden výčet těch nejdůležitějších (European Commission, 2014):

- **Snížení podpory ze státního rozpočtu** – v souvislosti s hospodářskou krizí v roce 2009 došlo ke snížení fiskální podpory směrem k sociálním podnikům. Tato skutečnost však může znamenat pro inovativní sociální podniky příležitost, jak zvýšit příjmy z vlastní činnosti prostřednictvím diverzifikace na nové trhy a stát se více konkurenceschopnými;
- **Zpoždění v platbách za poskytnuté služby veřejné správy** – pro sociální podniky, které jsou silněji závislé na veřejných zdrojích, může být tato překážka až jejich existenci ohrožující;
- **Rostoucí konkurence ze strany neziskových organizací** v oborech, které bývaly doménou sociálních podniků.

4.2 Specifikace financování sociálního podnikání – VELKÁ BRITÁNIE

Velkou Británií (VB) lze označit za zemi s největším počtem vládou podporovaných intervencí ve prospěch sociální ekonomiky a žádná jiná země se jí v tomto ohledu nevyrovná. Na tomto vývoji se zásadním způsobem podílely lobbyistické organizace a vytvořil se tak silný pracovní vztah mezi vládou a sektorem sociální ekonomiky. Vážnost sociálního podnikání podpořil Úřad pro třetí sektor³⁸, který se zasloužil o to, že sociální podnikání figuruje v agendě hned 8 ministerstev. Stejně jako v případě Itálie, i ve Velké Británii má sociální podnikání dlouholetou tradici a to již od 19. století.

Důležitým mezníkem v oblasti sociálního podnikání bylo přijetí Strategie pro sociální podnikání v roce 2002, díky níž bylo založeno na bývalém Ministerstvu obchodu a průmyslu Oddělení pro sociální podnikání pověřené implementací SE. Toto oddělení se roce 2006 stalo součástí Úřadu pro třetí sektor a zasloužilo se na vytvoření příslušných oddělení na mnoha ministerstvech a o investice z veřejného rozpočtu určených pro rostoucí sociální podniky a podnikatele ve výši přes 500 milionů liber (Nová

³⁸ Office of the Third Sector v originálním znění je součástí Úřadu vlády.

ekonomika, 2009; Bednáriková, Francová, 2011). Později došlo k přejmenování tohoto úřadu na Úřad pro občanskou společnost³⁹ (European Commission, 2014a).

Typickou právní formou sociálních podniků je The community interest company (CIC), která vznikla v roce 2004. Pod tímto pojmem jsou zastřešeny sociální podniky se znaky tradičních ziskových společností, avšak vyznačující se dalšími rysy a podmínkami, které musí splňovat. V roce 2014 již ve VB existovalo na 9 500 podniků v této právní formě (European Commission, 2014a).

V systému sociálního podnikání VB existuje spousta dalších legislativních forem, kterých mohou sociální podniky nabývat – nadace, společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti, družstva či obecně prospěšné společnosti (European Commission, 2014a).

Britský systém zahrnuje na 283 000 sociálních podniků, tj. 5,9 % ze všech tržních subjektů. Zaměstnáno bylo v oblasti SE v roce 2012 1 145 200 lidí. Až 42 % sociálních podniků působí na trhu již více než 10 let, což dokazuje, že sociální podnikání je ve Velké Británii dlouhodobě udržitelné. Z toho 55 % podniků generovalo v roce 2013 za posledních 12 měsíců zisk. Co se týká ziskovosti, existuje zde silná závislost mezi velikostí podniku a generovaným ziskem, neboť až 73 % podniků s obratem vyšším než 1 milion liber dosáhlo zisku, oproti 32 % z těch, které měly obrat pod 10.000 liber a rovněž skončily daný rok s kladným výsledkem hospodaření. Průměrná výše obratu činila v roce 2013 187.000 liber (European Commission, 2014a).

Nezastupitelnou roli v oblasti finanční podpory SP vykonávají tyto dvě organizace:

- School for Social Entrepreneurs;
- UnLtd.

Prostřednictvím výše uvedených organizací dochází k zabezpečení finančních prostředků směrem k sociálním podnikům na jejich aktivity a to přímo ze státního rozpočtu nebo z Evropského regionálního a sociálního fondu (European Commission, 2014a).

Princip fungování organizace **School for Social Entrepreneurs** je založen na tom, že VB klade silný důraz na měření dopadů sociálních intervencí a sociální podniky jsou vnímány především jako nástroje pro dosažení společenské změny. Organizace nabízí podporu lidem, kteří mají přímou zkušenost s řešeným problémem, tzn. matkám z chudých čtvrtí,

³⁹ Office for civil society v originálním znění

přistěhovalcům či bývalým vězňům. Příkladem z praxe je bývalý člen pouličního gangu Junior Smart, který se po návratu z vězení rozhodl rozvinout vlastní systém, který by předcházet recidivě dalších mladých lidí zapletených do sítě pouličních gangů. V jeho kompetenci je tak starost o několik lidí propuštěných z vězení a zásahy do vyhrocených situací, do nichž se tyto lidé v souvislosti s pouličními gangy dostávají. Míra recidivy se snížila o 20 % oproti obvyklým 73 % a státu se daří výrazně ušetřit, neboť rok pobytu ve vězení vyjde na 100.000 liber a výjezdy Juniora Smarta z rozpočtu ukrojí pouhých 2.000 liber ročně (České sociální podnikání, 2014a).

Druhá zmíněná **organizace UnLtd** je pravděpodobně první organizací, se kterou se setkává začínající sociální podnikatel ve VB, neboť nabízí malé granty na prvotní rozjezd. Finanční prostředky získává z fondu státní loterie (České sociální podnikání, 2014b).

Nejvýznamnějšími fondy z hlediska finanční podpory sociálního podnikání jsou níže uvedené:

- **The Social Incubator Fund** – primárním cílem fondu je poskytovat granty začínajícím podnikatelům;
- **The Investment and Contract Readiness Fund** – fond pomáhá sociálním podnikům zajišťovat investice pro jejich růst a ucházet se o veřejné zakázky v oblasti služeb;
- **Big Society Capital** – jedná se o celosvětově první organizaci svého druhu. Jejím cílem je podporovat a rozvíjet sociální investice prostřednictvím až 400 milionů liber získaných z neaktivních účtů bank a až 200 milionů liber od čtyř největších bank působících ve Velké Británii;
- **The Social Outcomes Fund** – fond podporující růst systému „*social impact bonds*“ (blíže o tomto systému v další části práce);
- **Social Investment tax relief** – forma daňových úlev pro jednotlivce a organizace, které finančně podporují sociální podniky, ve výši 30 % z celkové částky investice, jež si mohou zahrnout do svého vyúčtování daně z příjmů pro příslušný rok (European Commission, 2014a).

O struktuře zdrojů pro financování aktivit sociálních podniků na území Velké Británie neexistují podrobnější informace. Tabulka 3 níže byla vytvořena na základě dostupných zdrojů a přehledně znázorňuje nejčastější zdroje příjmů, které podniky obvykle využívají.

Tabulka 3: Hlavní zdroje příjmů sociálních podniků ve VB (v %)

Zdroj	% podíl
Obchod s širokou veřejností	63 %
Obchod s veřejným sektorem	52 %
Obchod se soukromým sektorem	49 %
Obchod s třetím sektorem	10 %
Granty a financování z veřejných zdrojů	7 %
Obchod s ostatními sociálními podniky	4 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (European Commission, 2014a), 2017

Struktura zdrojů dokládá skutečnost, že sociální podnikání je ve VB založeno na podnikatelském principu. Až 63 % podniků získává obvykle své finanční zdroje na základě obchodování se širokou veřejností. Pro 32 % podniků se jedná dokonce o hlavní či jediný zdroj financování, stejně jako obchod s veřejným sektorem, který je hlavním či jediným zdrojem pro 23 % podniků a obchod se soukromými subjekty, na kterém je závislých 13 % podniků. Jak dokládají data, relativně málo využívanými zdroji ve srovnání s jinými státy, jsou granty a dotace. Na podpoře formou grantů je závislých 9 % sociálních podniků a na dotacích dokonce méně než 0,1 % (European Commission, 2014a).

Celý tento systém sociálního podnikání také vychází z averze Velké Británie vůči dalšímu zadlužování, neboť od roku 2008 v souvislosti s finanční krizí, vzrostl státní dluh VB v poměru k hrubému domácímu produktu (HDP) o téměř dvojnásobek, tj. na úroveň 88 % HDP. Vláda se nachází v situaci, kdy je třeba zakročit a hledat řešení, jak omezit každoroční veřejné výdaje na jedné straně a bojovat s rostoucím počtem lidí závislých na podpoře států na straně druhé. **Systém sociálního podnikání** je tak založen na **dvou předpokladech** (České sociální podnikání, 2014c):

- I. Reformace shora prostřednictvím státní správy je omezená a tudíž neefektivní. Inovativní přístupy pocházejí z terénu od lidí, kteří jsou v každodenním kontaktu s řešenými problémy;
- II. Pro hledání úsporných inovací je vyžadováno, aby lidé, organizace a samosprávné instituce v terénu pocítili na vlastní kůži finanční odpovědnost za výstupy své práce.

System je založen na principu **zvyšování konkurence**, kterého je docíleno pomocí následujících **nástrojů** (České sociální podnikání, 2014c):

- **System osobních voucherů** – uživatelé sociálních služeb si mohou vybrat mezi různými poskytovateli podle poměru ceny a kvality nabízených služeb;
- **System veřejných tendrů** nahrazující v posledních třech desetiletích dotační tituly – cílem je napomáhat státním orgánům a samosprávám zohledňovat dosažené výsledky jednotlivých poskytovatelů. Prosazuje se zde také princip „*payment by results*“, kdy stát platí pouze za ty intervence, které dosáhnou požadovaných výstupů;
- **System „Social impact bonds“** – klade si za cíl zajistit větší prostor pro neziskové organizace při testování inovací v terénu a navíc zabezpečit u soukromých investorů dostatek finančních zdrojů v situacích, kdy se veřejné rozpočty snižují. System je postavený na propočtu úspor, které může dané řešení přinést do státního rozpočtu. Stát zde tedy vystupuje v roli běžného zákazníka, který strukturuje své nákupy tak, aby mu mandatorní náklady pomáhaly snižovat.

4.3 Specifikace financování sociálního podnikání – ČESKÁ REPUBLIKA

Ve srovnání s Itálií a Velkou Británií nevykazuje sociální podnikání na území České republiky letitou tradici. Naopak lze konstatovat, že SE se na našem území teprve vyvíjí a má před sebou ještě dalekou cestu, než dojde k vytvoření propracovaného a dlouhodobě udržitelného systému.

Pro zmapování a zanalyzování současné stavu problematiky financování SE v ČR bylo realizováno na podzim 2016 dotazníkové šetření. I přesto, že existují použitelná sekundární data z výzkumného šetření neziskové organizace P3 – People, Planet, Profit, o.p.s.⁴⁰ realizovaném v letech 2014–2015, nepřinášelo toto šetření odpovědi na veškeré otázky potřebné pro důkladné zmapování finanční situace českých sociálních podniků, popř. bylo záměrem získat pokud možno nejaktuálnější data pro potřeby této diplomové práce. S ohledem na fakt, že sociální podnikání je činnost časově náročná a financování je pro řadu podniků zajisté citlivým tématem, byl zvolen

⁴⁰ P3 – People, Planet, Profit, o.p.s. je neziskovou organizací, která podporuje a prosazuje sociální podnikání na území ČR a administruje www.ceske-socialni-podnikani.cz pod záštitou MPSV.

dotazník s jednoduchými, avšak cílenými otázkami na problematiku financování, kde se nebudou respondenti cítit v případě vyplnění dané otázky ohrožení.

Vymezení výzkumného souboru

Základním výzkumným souborem jsou všechny sociální podniky na území České republiky. S ohledem na nedostatek zdrojů o sociálních podnicích⁴¹ byl zvolen pro realizaci výzkumu pouze výběrový soubor. Byly vybrány organizace z databáze sociálních podniků na webu ceske-socialni-podnikani.cz spravovaným neziskovou organizací P3 – People, Planet, Profit, o.p.s. V této databázi je přes 200 organizací hlásících se k sociálnímu podnikání. Vzhledem ke skutečnosti, že ne všechny organizace měly uvedeny aktuální kontaktní údaje, popř. kontakt zcela chyběl, bylo nakonec osloveno celkem na 191 organizací.

Metody sběru dat

Jak již bylo zmíněno, jako hlavní nástroj pro sběr dat o problematice financování sociálního podnikání na území ČR bylo zvoleno dotazníkové šetření. Hlavním důvodem bylo především potřeba získat data v kvantitativní podobě vzhledem k velikosti souboru a rovněž snaha časově nezatížit respondenty. Z těchto důvodů byl vytvořen strukturovaný dotazník, který je přílohou této práce (příloha A). Na začátku dotazníku byly umístěny převážně otevřené otázky s cílem zjistit základní informace týkající se velikosti organizace a její délky působení na trhu v letech. Následovaly uzavřené otázky zaměřené již na konkrétní problematiku financování.

Otázky byly vybrány a zkonstruovány tak, aby vyplnění dotazníku respondenty časově nezatěžovalo a docílilo se tak případné vyšší návratnosti vyplněného dotazníku. Struktura dotazníku byla zvolena klasicky. V úvodní části bylo představeno téma dotazníkového šetření s cílem informovat respondenta o cíli výzkumu. Poté následovalo 13 otázek a v závěrečné části poděkování za čas, který respondent vyplnění dotazníku věnoval, a jeho spolupráci při realizaci výzkumu. Dotazník byl vytvořen na webu survio.com. Organizace byly osloveny prostřednictvím emailu s odkazem na tento dotazník.

Toto dotazníkové šetření bylo dále doplněno o kvalitativní formu výzkumu ve formě osobního interview na jaře 2016 s jednatelem sociálního podniku Srdce a čin, o.p.s., který v této oblasti působí již řadu let. Interview mělo nestrukturovanou podobu a spíše

⁴¹ Jak již bylo uvedeno v kapitole 2, sociální podniky nejsou zařazeny do žádné speciální právní formy a neexistuje tak registr, do kterého by byly sociální podniky povinny se zaregistrovat (Vyskočil, 2014).

se jednalo o volné povídání k danému tématu. Rozhovor probíhal přímo v sídle organizace a jeho délka byla přibližně 60 minut. Cílem bylo získat detailnější pohled, názory a zkušenosti na tuto problematiku.

Organizace vlastního šetření

Vlastní dotazníkové šetření proběhlo v říjnu 2016. Z celkem oslovených 191 organizací jich bohužel 43 nemělo uvedeno aktuální nebo správný email (i přesto, že každý email byl překontrolován na webových stránkách příslušné organizace) a žádost o vyplnění dotazníku tak nakonec obdrželo na 148 organizací. Z tohoto počtu odpovědělo celkem 61 organizací, tj. úspěšnost vrácení vyplněného dotazníku byla 41 %. Průměrný čas odpovědi jednotlivých respondentů byl 5 minut, takže byla splněna snaha autorky časově nezatížit respondenty. Všechny dotazníky byly kompletně vyplněné a žádný z respondentů neměl další připomínky či potřebu vysvětlit určitou otázku.

Osobní interview s jednatelem vybraného místního sociálního podniku proběhlo již v dubnu 2016.

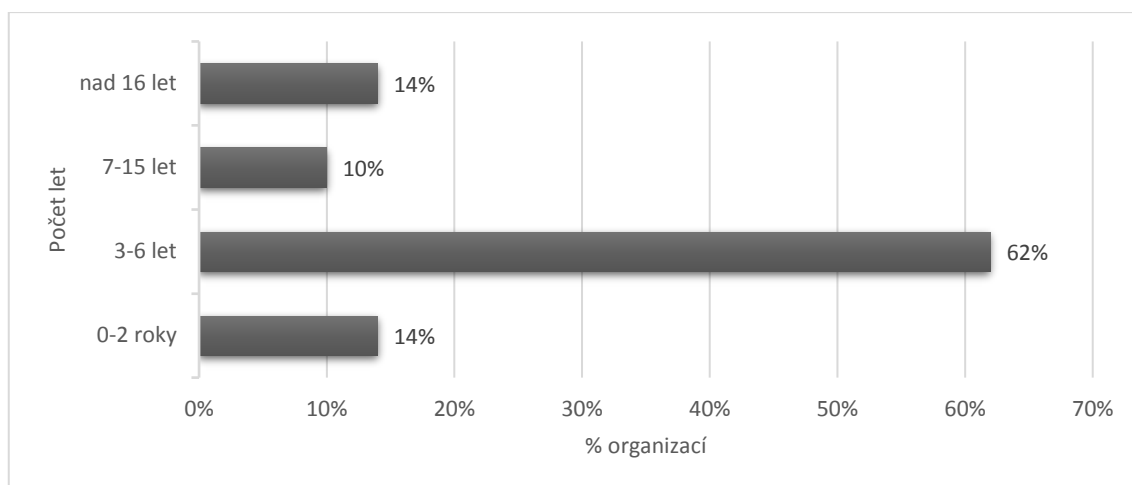
Analýza a vyhodnocení dat

Jednotlivé odpovědi z dotazníku byly zpracovávány a analyzovány prostřednictvím programu MS Excel, který umožňuje jak jejich statistické zpracování, tak i přehledné grafické znázornění. Byla provedena zběžná kontrola úplnosti a validity odpovědí dotazníků. Poté byly odpovědi zaznamenány do MS Excelu. Uzavřené otázky již byly předkódovány, otevřené otázky pak bylo potřeba upravit kódováním.

Kromě vyplnění dotazníku také přispěli někteří respondenti se svým názorem a osobní zkušeností v této oblasti prostřednictvím emailu.

Další část práce je již věnována vyhodnocení odpovědí získaných na základě dotazníkového šetření. Jak již bylo uvedeno, na začátku byly umístěny otázky zaměřené na charakteristiku výzkumného souboru. Obrázek 7 (str. 60) přehledně znázorňuje délku působení organizací v oblasti sociálního podnikání v relativním vyjádření.

Obrázek 7: Doba působení sociálních podniků na trhu (v letech)

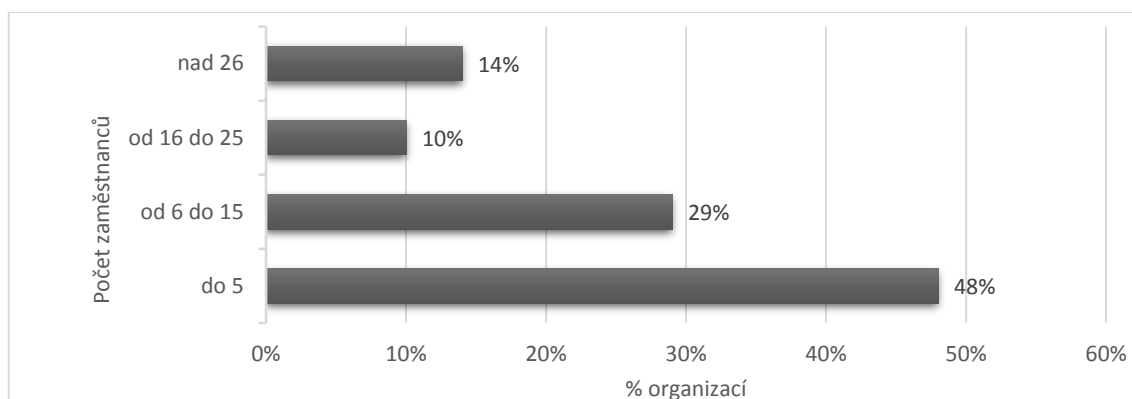


Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Dle obrázku 7 lze konstatovat, že nejvíce podniků působí v oblasti sociálního podnikání 3-6 let (62 %). Skutečnost, že může být sociální podnikání dlouhodobě ekonomicky udržitelné, dokládají sociální podniky, které působí na trhu i v relativně nepříznivých podmínkách ČR již přes 16 let (14 %) a rovněž ty, které působí na trhu 7-15 let (10 %). 14% podíl organizací připadá na podniky, které lze zařadit mezi začínajícími podniky, neboť působí na trhu maximálně 2 roky.

Dle zprávy Evropské komise vyhodnocující stav sociálního podnikání v ČR bylo v sociálních podnicích v roce 2013 zaměstnáno celkem 1.470 osob na plný úvazek a 1.390 na částečný úvazek (European Commission, 2014b). Dle vlastního šetření autorky bylo zjištěno, že průměrný počet zaměstnanců přepočtený na celé úvazky je 14 pracovníků. Obrázek 8 (viz str. 61) znázorňuje počty pracovníků přepočtené na celé úvazky, které organizace průměrně zaměstnávají. Lze vidět, že téměř jedna polovina organizací zaměstnává do 5 zaměstnanců (48%), 29 % organizací zaměstnává od 6 do 15 zaměstnanců, dalších 10 % organizací od 16 do 25 zaměstnanců a 14 % organizací pak nad 26 zaměstnanců.

Obrázek 8: Počet zaměstnanců přepočtený na celé úvazky (v %)

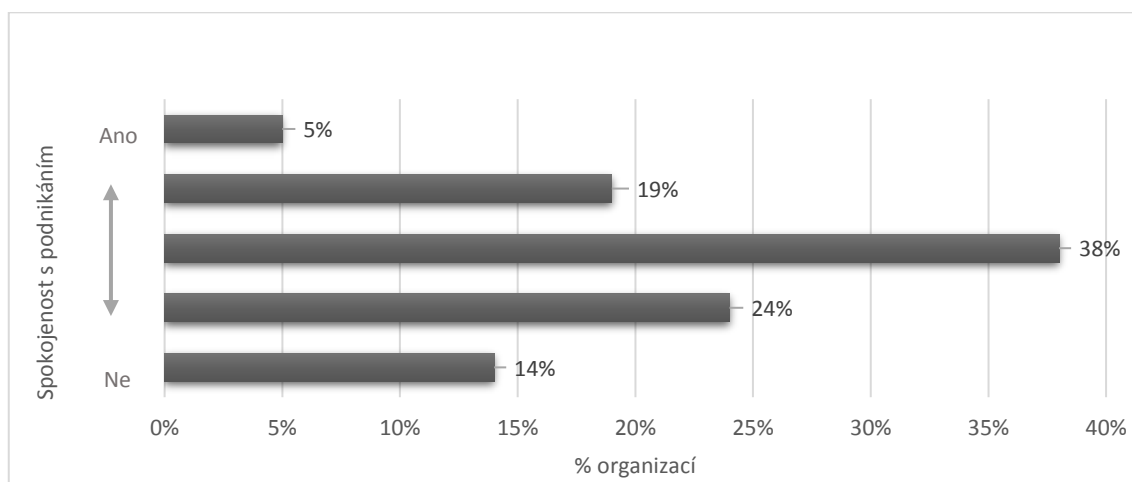


Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Jedna z kladených otázek byla také zaměřena na práci s dobrovolníky, neboť tato forma spolupráce se vzhledem k veřejně prospěšným cílům sociálních podniků nabízí. V průzkumu bylo zjištěno, že velká část organizací nezaměstnává dobrovolníky (celkem 62 %). Dalších 10 % zaměstnává 1 dobrovolníka a stejné procento 2 dobrovolníky. Ostatní organizace uvedly různé počty dobrovolníků, avšak pouze jedna organizace uvedla počet dobrovolníků v absolutním vyjádření nad 10 osob.

Obrázek 9 přehledně znázorňuje spokojenost organizací s jejich podnikáním. Otázka byla položena na úvodu vlastní části dotazníku, která byla zaměřena na problematiku financování sociálních podniků, s cílem plynule navázat na právě tuto stěžejní část dotazníkového šetření.

Obrázek 9: Spokojenost sociálních podniků v jejich podnikání (v %)



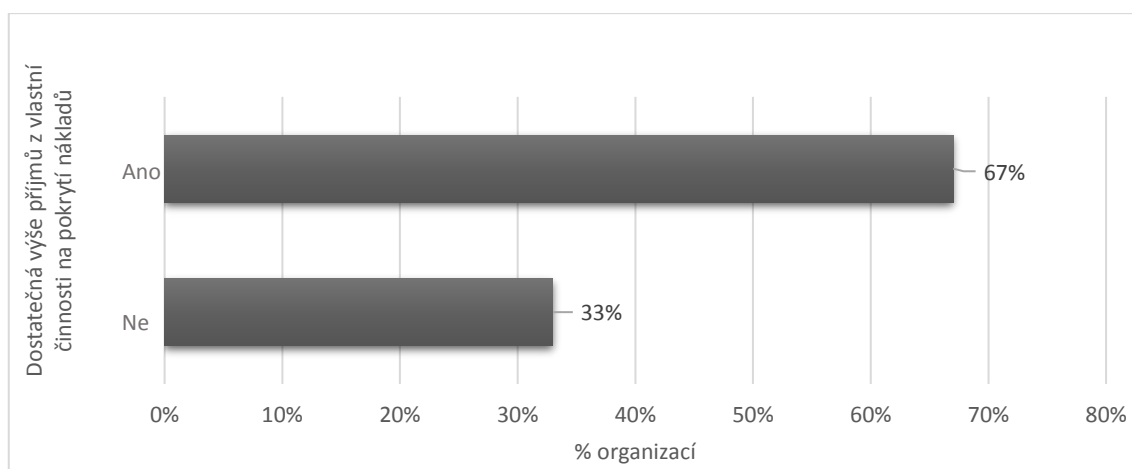
Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Na základě vlastního šetření autorky lze konstatovat, že sociální podniky jsou se stavem svého podnikání spokojené z velké části průměrně (38 %) nebo jsou spíše nespokojené (24 %). Až na 14 % podniků je zcela nespokojených. Naopak 5 % podniků uvedlo, že se jim v jejich podnikání daří a 19 % podniků je se svým podnikáním relativně spokojených.

Jak již bylo zmíněno, sociální podniky mohou čerpat finanční prostředky na financování svých aktivit z více zdrojů, tj. nejen z vlastních tržeb. Většina organizací však dle jejich odpovědí vykazovala v posledních letech příjmy z vlastní činnosti (81 %), tj. 19 % organizací bylo závislých na jiných zdrojích financování. Na základě analýzy jednotlivých odpovědí a jejich porovnání s dobou působení organizace na trhu se nepodařilo prokázat závislost mezi dosahováním příjmů organizace a délkou jejího působení na trhu.

To, zda dosažené příjmy z vlastní činnosti stačily na pokrytí nákladů podniků, přehledně znázorňuje obrázek 10.

Obrázek 10: Příjmy z vlastní činnosti v komparaci s vynaloženými náklady sociálních podniků (v %)



Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Obrázek 10 výše dokládá skutečnost, že většina organizací sice vykazovala příjmy, avšak přesto pouze 33 % organizací tyto příjmy stačily na pokrytí jejich nákladů. Naopak 67 % organizací muselo využívat i jiných zdrojů financování.

Tabulka 4 přehledně znázorňuje procentuální zastoupení jednotlivých zdrojů, které se nejčastěji podílejí na financování aktivit sociálních podniků a také procentuální zastoupení zdrojů, které považují podniky za nejprínosnější. Každá organizace mohla

označit maximálně tři zdroje financování, kterých využívá běžně a také maximálně tři zdroje financování, jež považuje naopak za nejpřínosnější.

Tabulka 4: Zdroje financování sociálního podnikání v ČR (v %)

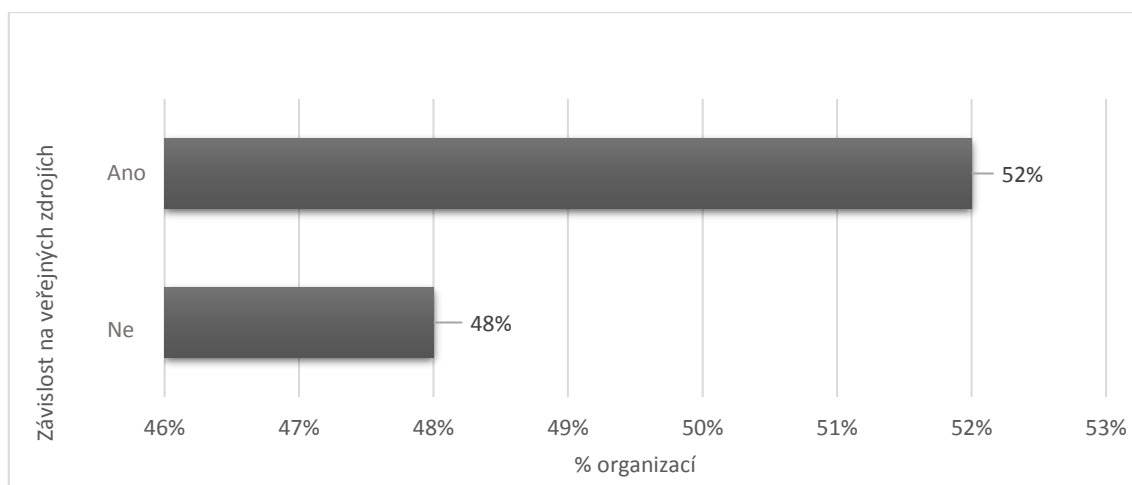
Druh zdroje	% zastoupení z hlediska pravidelného využití	% zastoupení z hlediska přínosnosti
Vlastní prostředky	85,7 %	71,4 %
Dotace z veřejných zdrojů	61,9 %	47,6 %
Dotace od soukromých subjektů	19 %	0 %
Půjčky, úvěry	33,3 %	9,5 %
Příspěvky ze zákona o zaměstnanosti	61,9 %	61,9 %
Jiné zdroje	42,9 %	19 %

Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Z tabulky je patrné, že podniky nejčastěji využívají pro financování své činnosti tržby z vlastní činnosti, dotace z veřejných zdrojů a příspěvky ze zákona o zaměstnanosti a zároveň je považují také za nejpřínosnější. Naopak nejméně využívané jsou dotace od soukromých subjektů (19 %) a z toho důvodu jsou také patrně považovány za nejméně přínosné. Na 42,9 % podniků využívá jiných zdrojů, do kterých je možné zahrnout například dary a příspěvky od sponzorů. Za přínosné je však považuje pouze 19 %. Nesourodnost lze spatřit také u financování prostřednictvím půjček a úvěrů, kterých využívá na 33,3 % organizací, ale za přínosné je označilo pouze 9,5 %. Tento nesoulad může být způsoben nedostatečnou nabídkou finančních produktů tohoto typu na trhu ČR.

Jak již bylo uvedeno, dotazníkovým šetřením bylo zjištěno, že 61,9 % sociálních podniků využívá pro financování svých aktivit dotace z veřejných zdrojů. Cílem další otázky bylo tedy zjistit, zda jsou sociální podniky závislé na těchto dotacích. Mezi dotace z veřejných zdrojů lze zařadit například dotace od krajů, obcí či z fondů EU. Na základě obrázku 11 lze konstatovat, že na dotacích z veřejných zdrojů je závislých až 52 % sociálních podniků. Z uvedeného vyplývá, že pouze 48 % podniků je schopných hospodařit z jiných zdrojů financování a dokáží být finančně soběstační i bez veřejné podpory.

Obrázek 11: Závislost sociálních podniků na veřejných zdrojích (v %)



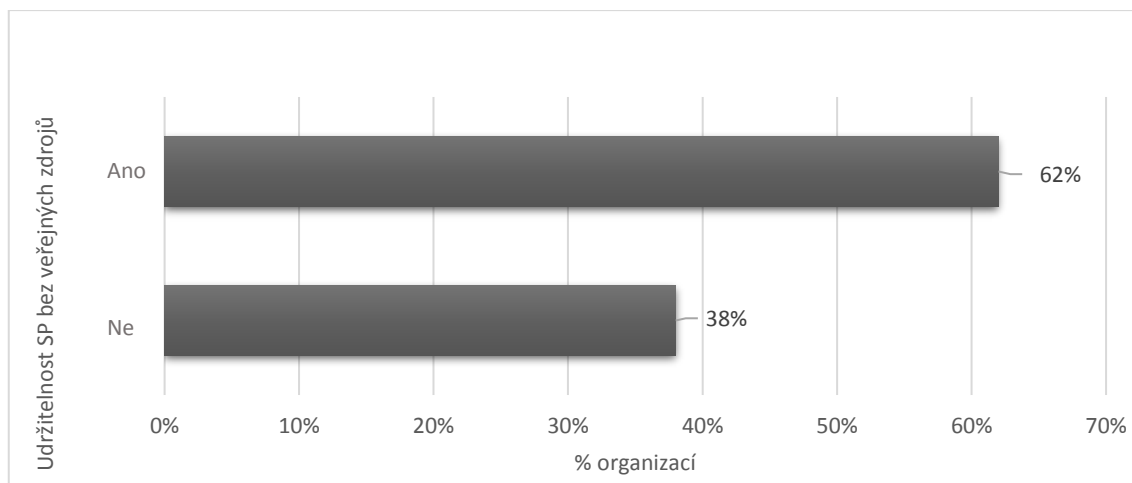
Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Zjištěnou slabou stránkou sociálních podniků je skutečnost, že až 71 % organizací nemá zpracovanou strategii pro oslovování dárců. V podmínkách ČR, kdy je teprve SP rozvíjející se oblastí a sociální podniky se často potýkají s existenčními problémy, je třeba hledat všechny cesty možného financování činností podniků. Bylo by tak žádoucí, aby se snažil každý ze sociálních podniků zpracovat strategii pro oslovování dárců, kterou by byl vytyčen směr, jakým získat další finanční zdroje například pomocí individuálního a firemního fundraisingu.

Dle šetření autorky bylo zjištěno, že majoritní část sociálních podniků (90 %) by uvítala daňové zvýhodnění sociálního podnikání, jako je tomu například v Itálii. Dle uvážení autorky je v současné době především překážkou právě nejednotnost pojmu sociálního podnikání a chybějící legislativní ošetření této problematiky. Není tak možné nastavit konkrétní formy zvýhodnění sociálního podnikání, pokud není doposud legislativně nastavené, kdy je považován podnik za sociální podnik a je tak oprávněn daňových zvýhodnění využívat.

Pokud by bylo provedeno dílčí shrnutí dosavadní analýzy dotazníkového šetření, lze konstatovat, že sociální podniky jsou spíše nespokojené se stavem svého podnikání, využívají velkou měrou finančních prostředků z veřejných zdrojů a více jak polovina podniků je na této veřejné podpoře závislá. Z toho důvodu není překvapující, že až 62 % sociálních podniků se domnívá, že sociální podnikání není ekonomicky udržitelné bez veřejných dotací (viz obrázek 12).

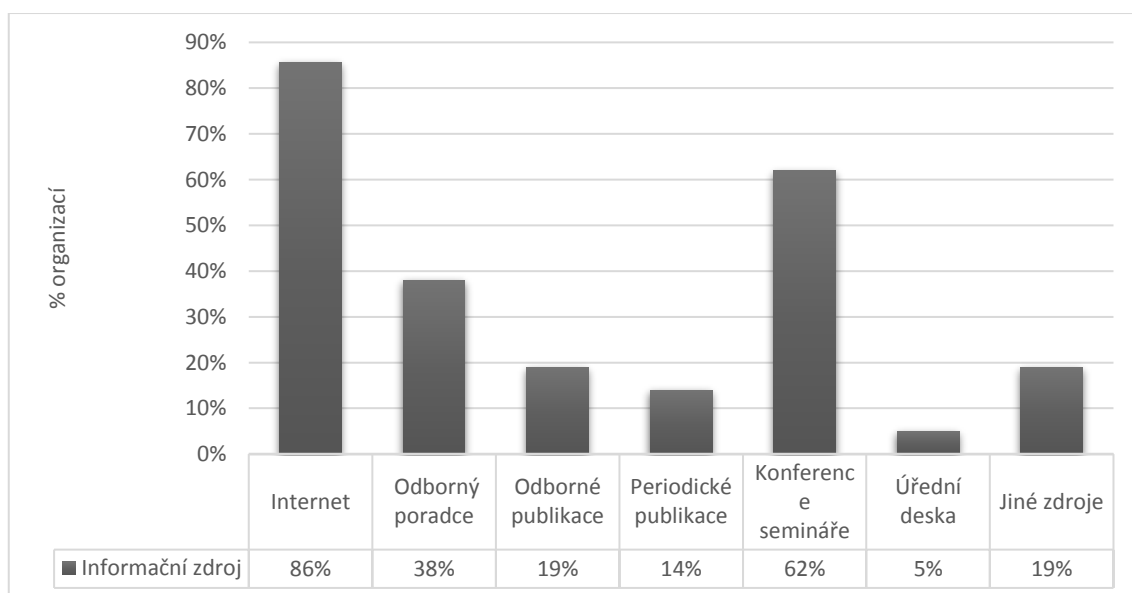
Obrázek 12: Ekonomická udržitelnost sociálního podnikání bez veřejných zdrojů (v %)



Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Poslední otázka dotazníkového šetření byla zaměřena na zjištění zdrojů, které sociální podniky využívají pro vyhledávání informací o potenciálních možnostech financování. Respondenti mohli označit všechny možnosti, které využívají. Jednotlivé odpovědi byly zpracovány pro přehlednost do grafické podoby (viz obrázek 13).

Obrázek 13: Informační zdroje pro vyhledání potenciálních zdrojů financování (v %)



Zdroj: Vlastní zpracování, 2017

Šetřením bylo zjištěno, že nejvíce využívaným zdrojem je internet, jehož služeb využívá na 86 % sociálních podniků. Vzhledem k dnešní době elektronického rozmachu se nejedná o překvapující zjištění. Naopak dokládá důležitost internetu i v oblasti sociálního

podnikání. Dalším velmi důležitým informačním zdrojem jsou z pohledu sociálních podniků konference a semináře věnující se této problematice. 38 % podniků využívá služeb odborného poradce. Stejnou měrou jsou využívány odborné publikace a jiné zdroje, jež uvedlo v obou případech 19 % podniků. U jiných zdrojů měli respondenti možnost vyjmenovat, kterých dalších zdrojů využívají. Jednalo se především o kontakty z vlastních zdrojů, doporučení, informace od kolegů pracujících v sociálních podnicích a také náhodné zdroje, které nebyly cíleně vyhledávány. Nejméně využívanými zdroji jsou periodické publikace (14 %) a informace uvedené na úřední desce (5 %). V případě nízkého podílu využití informací z úředních desek se jedná dle autorky o zajímavé zjištění, neboť právě zde mohou sociální podniky nalézt významné zdroje jejich financování v podobě nově vypsaných veřejných zakázek.

4.4 Bariéry sociálního podnikání na území ČR

Na základě provedené komparace s vybranými státy EU a vlastního dotazníkové šetření mezi sociálními podniky v ČR byly vytyčeny hlavní bariéry sociálního podnikání v ČR.

Mezi nejčastějšími **problémy**, se kterými se sociální podniky potýkají, jsou: nedostatek zakázek v současnosti a i s výhledem do budoucnosti, závislost na dotacích, peněžních prostředcích ze strukturálních fondů a málo času na hledání dalších forem financování. Dle vlastního šetření v roce 2016 by podniky mimo jiné uvítaly daňové zvýhodnění (celkem 90 % podniků), jako je tomu v jiných zemích a další formy podpory ve formě dotací či příspěvku na zaměstnání znevýhodněných osob.

V ČR chybí trh zaměřený na sociální investice a specializované obchodní nástroje zaměřené na sociální podniky. I přesto, že některé velké banky jako ČSOB a Česká spořitelna investují do sociálních podniků v rámci jejich strategie společenské odpovědnosti, jedná se o podporu omezenou a poskytované částky jsou nízké a nedostačující pro start-up podniky. Český finanční trh je pod nadvládou několika velkých institucí, pro které je trh SE neatraktivní vzhledem k jeho velikosti a vysoké specializovanosti. Sociální podniky jsou tak odkázány na obecné půjčky, které však vyžadují vysoký kolaterál, splnění minimálního obrátu a několikaletou existenci podniku. Tyto podmínky jsou však v rozporu se start-up podniky, které potřebují finanční prostředky pro zahájení a růst své obecně prospěšné činnosti a nesplňují na začátku své činnosti ani jednu z výše uvedených podmínek.

Ani další zdroje jako například dotace nejsou dostatečné a nepřinášejí systematické příjmy do rozpočtu podniku.

Nevýhodu českého sociálního podnikání lze spatřit i v jeho struktuře. Největší měrou jsou zastoupeny integrační sociální podniky specializující se na zaměstnávání osob se zdravotním postižením, které jsou však z investorského pohledu méně atraktivní. Sociální podniky navíc nemají zpracované obchodní plány a v řadě situací je ani nemohou zpracovat s ohledem na fakt, že velká část jejich příjmů je v nadcházejících letech nejistá a některé sociální podniky přežívají takřka ze dne na den (Bednáriková, Francová, 2011). Na základě vlastního šetření z roku 2016 až 71 % podniků nemá zpracovanou strategii pro oslovování dárců a postrádají rovněž metody hodnocení dopadu a manažerské dovednosti.

Banky jsou citlivé na riziko a mají tendenci vyhýbat se nejistým projektům. Tyto tendence se ještě více prohloubily po hospodářské krizi v roce 2009. Sociální podnikání je na území ČR pojem relativně nový a tím jeho rizikovost stoupá. Negativně se na něm podepisuje i skutečnost, že řada sociálních podniků je závislá na grantech a lze tak těžko předvídat jejich budoucí vývoj (European Commission, 2014b).

4.5 Doporučení pro vytvoření udržitelného systému sociálního podnikání v ČR

Na základě analýzy systémů sociálního podnikání vybraných států Evropské Unie v kapitole 4 lze vyvodit jejich charakteristické rysy. Itálie pro výkon SE využívá dvou úrovní legislativy, tj. úroveň národní a úroveň provincií. Především nižší úroveň poskytuje prostor pro přímou podporu sociálního podnikání, zejména podporu pracovních míst a samostatných subjektů sociálních podniků.

Naproti tomu stojí britský přístup, který je založen na systému veřejných zakázek a podnikatelském duchu sociálních podniků. I přesto, že oba systémy nejsou dokonalé, dají se označit jako dlouhodobě udržitelné, plnící svojí funkci, využívající síly sociálních podniků a efektivní a Česká republika by z jejich zkušeností mohla čerpat.

Níže jsou uvedeny konkrétní návrhy, vycházející z analýzy vybraných států EU a zhodnocení současného stavu v ČR:

I. Vytvořit vhodný legislativní základ SE a zahrnout SE do strategických dokumentů na národní/regionální/místní úrovni

Pro přijetí SP širokou i odbornou veřejností a uvědomění si vážnosti tohoto pojmu je potřeba, aby byl pojem sociální podnikání legislativně ukotven na národní úrovni. Zákon zaměřený na sociální podnikání by měl: definovat a vysvětlit základní pojmy týkající se problematiky SE, určovat její postavení, stanovovat principy fungování sociálních podniků a výhody, které mohou získat realizací veřejně prospěšné činnosti včetně podmínek, za nichž mohou tyto výhody získat.

Zákon o sociálním podnikání vytváří základ, ze kterého je možné následně vycházet mimo jiné v oblasti financování. V současné době je již zpracováván návrh zákona o sociálním podnikání a lze očekávat, že bude v nejbližších letech přijat a oblast SE tak bude právně ošetřena. Zmizí tak současná roztržičnost a nejednotnost pojmu SE.

Vhodné by bylo rovněž vytvořit strategii sociálního podnikání na národní úrovni, která nastaví základní směry vývoje SE a bude podkladem pro strategické dokumenty nižší úrovně. EU si uvědomuje sílu SE při řešení sociálních problémů. Jejím cílem je rozvíjet SE prostřednictvím finančních prostředků ze svých fondů, z nichž mohou sociální podniky čerpat peněžní prostředky na financování svých investičních projektů. Z důvodu provázanosti a závislosti členských států na prostředcích EU by bylo vhodné vytvořit danou strategii na období korespondující s programovým obdobím strategie EU, ve které jsou určeny hlavní cíle pro nadcházející období⁴².

Problematika SE by byla následně rozpracována na regionální a místní úroveň například ve formě strategií pro regionální rozvoj. Je potřeba, aby se orgány na této úrovni důkladně seznámily s pojmem sociálního podnikání, neboť právě ony jsou významným partnerem sociálních podniků při financování jejich činností formou veřejných zakázek.

⁴² V současné době se jedná o strategii Evropa 2020 na programové období 2014-2020. Strategie stanovuje mimo jiné cíle v oblasti sociálního podnikání.

II. Příspěvky získané na znevýhodněné osoby prostřednictvím zákona o zaměstnanosti

Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti dovoluje dle § 78 získat příspěvky těm zaměstnavatelům, kteří zaměstnávají více než 50 % osob se zdravotním postižením z celkového počtu zaměstnanců. Těmto zaměstnavatelům je poskytován příspěvek formou částečné úhrady vynaložených prostředků na mzdy nebo platy a další náklady až do výše 75 %, nejvýše však 8.000 Kč. Zákon vymezuje přesné podmínky, za kterých a jakým způsobem může zaměstnavatel tyto peněžní prostředky nárokovat (Zákon o zaměstnanosti, 2004).

Integrační sociální podniky tvoří až 90 % ze všech sociálních podniků v ČR a jejich cílem je začleňovat do pracovního procesu nejen osoby se zdravotním handicapem, ale rovněž ostatní znevýhodněné osoby, jako jsou bývalí trestanci, etnické menšiny, mladí lidé v obtížných životních situacích, apod., kteří bývají dlouhodobě evidováni na Úřadu práce. To vede k výraznému růstu nákladů za tyto zdravotně a sociálně znevýhodněné osoby, potažmo výraznému zatěžování státního rozpočtu. Pro český stát by tak bylo přínosnější, nejen z finančního hlediska, poskytovat příspěvek i těm zaměstnavatelům, kteří pracují s dalšími skupinami znevýhodněných osob, tj. nejen s osobami se zdravotním postižením. Výčet znevýhodněných osob, na které by mohl být příspěvek uplatněn, by byl vymezen zákonem.

III. Daňové výhody a slevy na sociálním pojistném

Sociální podniky vykonávající veřejně prospěšnou činnost by bylo vhodné podpořit prostřednictvím snížené sazby daně z příjmů. Stát by zákonem určil podmínky, na základě kterých by mohly podniky toto zvýhodnění uplatňovat. Tento systém funguje bez problémů již řadu let v Itálii a i v ČR by bylo vhodné sociální podniky „odměnit“ za činnost, kterou vykonávají a pomáhají tak státu při řešení sociálních problémů, se kterými se potýká. Není tak primárním cílem z generovaných zisků sociálních podniků získat další prostředky do státního rozpočtu prostřednictvím daní, ale naopak ponechat co nejvyšší část těchto zisků, které jsou dále použity pro obecně prospěšné účely, tj. na činnost v zájmu státu.

Jinou formou zvýhodnění by mohly být dle vzoru Itálie slevy na pojistném za znevýhodněné pracovníky pro integrační sociální podniky. Ostatní formy podniků by naopak profitovaly ze snížené sazby na daň z přidané hodnoty.

Daňové úlevy by bylo vhodné zaměřit i na jednotlivce a organizace, které by finančně podpořily/podporovaly činnost sociálních podniků. Tyto skupiny by si mohly část ze své investice zahrnout do vyúčtování daně z příjmů pro daný rok. Cílem by bylo především nalákat investory vložit finanční prostředky do sociálních podniků a tím by přispívali k rozvoji SP. Příkladem úspěšného fungování je britský systém „*Social Investment tax relief*“.

IV. Udržitelné zadávání veřejných zakázek

Jak dokládá provedené dotazníkové šetření, velká část sociálních podniků je závislá na veřejných zdrojích. Finanční prostředky získané z veřejných zdrojů nelze ve většině případů považovat za pravidelný a spolehlivý příjem do rozpočtu sociálních podniků. Jejich výkyv znamená pro závislý sociální podnik vážný existenční problém. Za současných podmínek, kdy stát hledá způsoby a místa, jak a kde ušetřit, je pro dlouhodobě udržitelný systém sociálního podnikání nemožné, aby byl založen výhradně na dotacích z veřejných zdrojů. Je třeba hledat jinou cestu, jak efektivně sociálně podnikat. Řešením mohou být veřejné zakázky. Úspěšným příkladem fungujícího systému založeného právě na veřejných zakázkách, je Velká Británie, která staví sociální podnik do pozice podnikatele.

V ČR představuje celkový objem finančních prostředků, které jsou alokovány prostřednictvím veřejných zakázek, cca 14 % HDP České republiky. Při srovnání s ostatními státy Evropy patří ČR do kategorie s nejhorsími parametry, neboť celkové procento alokace v Evropě je 18 % HDP. Nepříznivý je také fakt, že průběh procesu veřejného zadávání se jeví Radě EU na základě jejího stanoviska ke Konvergenčnímu programu České republiky z roku 2015 jako netransparentní, neefektivní a bez dostatečného dohledu (2015/C 272/09)⁴³ (Dorňáková, Francová 2016).

Zadávání veřejných zakázek je v ČR silně ovlivňováno cenou a ve většině případů je také rozhodujícím kritériem. Dle Dorňákové a Francové (2016) představoval v roce 2014 podíl veřejných zakázek, kde vyhrála nejnižší nabídková cena, 72 % z celkového finančního objemu zadávaných veřejných zakázek. Tento fakt nenahrává sociálním podnikům, které nemohou konkurovat nízkou cenou jiným formám podniků. Je tak třeba

⁴³ http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/csr2015_council_czech_cs.pdf

se odklonit od „cenového“ zadávání veřejných zakázek k udržitelnému zadávání veřejných zakázek založeného na výběru dle kvalitativních hodnotících kritérií.

Klíčovou roli zde bude sehrávat veřejní zadavatelé. Je důležité, aby stanovili takové podmínky, které povedou k pozitivnímu rozvoji SP, a zadávání veřejných zakázek bude hodnoceno ze společensky odpovědného pohledu. Pro vytvoření efektivního systému je vhodná úzká spolupráce místních a regionálních aktérů veřejné správy spolu se sociálními podniky. Obce a kraje mohou sociální podniky pravidelně informovat o chystaných výběrových řízeních a tam, kde není třeba výběrového řízení, pověřit zpracováním veřejné zakázky relevantní sociální podnik. Rovněž sociální podnik musí zaujmout aktivní roli, seznamovat místní samosprávu se svými aktivitami, informovat se o všech možných výběrových řízeních, která jsou vypsána pro dané období či uzavírat partnerství pro daný projekt s jiným sociálními podnikem/podniky.

Vhodným řešením je také zapojení sociálního podniku do role subdodavatele v případě realizace veřejné zakázky podnikem, který nevznikl za účelem veřejného prospěchu.

Podporu a další potřebné informace mohou sociální podniky získat od Agentury pro sociální začleňování⁴⁴.

V. Vytvoření podporujícího finančního trhu

Finanční instituce jsou těmi subjekty, které poskytují sociálním podnikům podporu formou nástrojů, jako jsou nízkoúročené úvěry, mikroúvěry, apod. Současný český trh je pod nadvládou oligopolního postavení největších bank a lze jej označit spíše jako nepřátelský k subjektům SE. Banky oceňují potenciální klienty především na základě poměru cena/riziko a nezohledňují společenský přínos sociálních podniků.

Prvním krokem pro vytvoření podporujícího finančního trhu je seznámení se s pojmem sociální ekonomika a účelem existence sociálních podniků, tj. zaměřit se na osvětu. Pro většinu těchto organizací se jedná o pojem neznámý nebo má o něm neúplný či zkreslený obraz. Bez pochopení tohoto pojmu nemohou zohlednit přínos SP v celé jeho šíři. Nezbytné je tedy rovněž legislativní ošetření problematiky sociálních podniků (bliže viz bod I.).

⁴⁴ Agentura pro sociální začleňování vznikla jako součást Sekce pro lidská práva Úřadu vlády a do její kompetence spadá mimo jiné již zmíněné společensky odpovědné zadávání veřejných zakázek, kterým se zabývá již řadu let (Dorňáková, Francová, 2016).

Dalším krokem je vytvoření nabídky výhodných nástrojů, které budou vhodně doplňovat financování sociálních podniků. Důležité je zapojení i ostatních menších finančních institucí a vytvoření širšího spektra služeb pro oblast SP.

VI. Systém poskytování záruk pro sdílení rizika

Jedním z velkých problémů, se kterými se sociální podniky potýkají, je jejich rizikovost v očích finančních institucí a potenciálních investorů a nemožnost tak dosáhnout na potřebné finanční prostředky. Tento problém by mohl vyřešit systém poskytování záruk, který by toto riziko ošetřil.

Jak již bylo zmíněno, v ČR jsou poskytovány záruky Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou, pro současné období například v rámci programu Záruky s omezenou platností do roku 2023. Jako vhodné se jeví také vytvoření fondu, ze kterého budou poskytovány finanční prostředky právě pro tyto účely.

VII. Akcelerační programy a poradenství Nadace Via

Cílem Nadace Via je podporovat jedince a společnosti věnující se obecně prospěšné činnosti. Podniky jsou podporovány formou grantů, konzultací a vzděláváním. Jedná se o nezávislou českou nadaci, která získává finanční prostředky od individuálních dárců, firem, nadací a z výnosů nadačního jmění. Její programy jsou zaměřené na podporu rozvoje komunitního života, filantropie a vzdělávání. I sociální podniky tak mohou žádat o podporu na základě aktuálních vyhlášených programů, které jsou uvedeny přímo na oficiálních stránkách Nadace Via (Nadace Via, 2017).

VIII. Individuální a firemní fundraising

Pojem fundraising úzce souvisí s filantropií, jež lze charakterizovat jako soubor činností podporujících další osoby za účelem zlepšení životních podmínek jedince i společnosti (Pelikánová, 2016).

Vhodnou formou financování pro sociální podniky je individuální a firemní fundraising. Individuální fundraising se zaměřuje na získávání věcných nebo peněžitých darů od jednotlivců. Firemní fundraising, jak již napovídá jeho název, je zase založen na získávání darů od firem, dále snaží se o budování firemního dobrovolnictví, zapůjčení prostor či techniky ze strany firem, popř. také zapůjčení pracovníka, využívání služeb, slevy na zboží, apod. (Pelikánová, 2016). Sociální podniky by měly mít vytvořenou strategii, která stanoví, na jakou formu fundraisingu se podnik vzhledem k vykonávané

činnosti zaměří, jak bude oslovovat individuální a firemní dárce, a která podniku rovněž napomůže navázat s dárce dlouhodobější spolupráci.

5 Specifika financování vybraného subjektu

Následující kapitola bude věnována problematice financování konkrétního sociálního podniku. Bude provedena analýza a zhodnocení hospodaření za období 2012–2015, tj. za celou dobu životnosti subjektu a to s ohledem na specifika financování vybraného subjektu.

5.1 Základní charakteristika subjektu

Obchodní jméno: Srdce a čin, o.p.s.

Identifikační číslo: 291 19 235

Sídlo společnosti: Dvořákova 853, 356 01 Sokolov

Právní forma: Obecně prospěšná společnost

Datum vzniku: 4. 8. 2011

Sociální podnik Srdce a čin, o.p.s. zahájil svou činnost v srpnu 2012 ze tří důvodů:

- Zajistit pracovní místa pro společnost Pomoc v nouzi, o.p.s. poskytující sociální služby v Karlovarském kraji;
- Generované zisky reinvestovat do dalšího rozvoje společnosti a podpory společnosti Pomoc v nouzi, o.p.s.;
- Ověřit, zda je sociální podnikání dlouhodobě udržitelné v podmínkách Karlovarského kraje.

Podnik je členem TESSEA, Klubu sociálních podnikatelů a Místní akční skupiny Sokolovsko.

Organizace nabízí následující obecně prospěšné služby:

- Zajišťovat činnosti vedoucí k začleňování zdravotně a sociálně znevýhodněných osob do společnosti a k zaměstnávání těchto osob na trhu práce a poskytnout jim psychosociální podporu;
- Získávat finanční prostředky pro vlastní veřejně prospěšné aktivity, popřípadě i pro další subjekty, které to potřebují;
- Zajišťovat činnosti pro zlepšování procesů v sociálních službách a vedoucí k lepšímu vnímání znevýhodněných osob a poskytovatelů sociálních služeb v očích veřejnosti;

- Poskytovat vzdělávací aktivity, kvalifikační a rekvalifikační kurzy pro klienty sociálních služeb, další vzdělávání pro zaměstnance a dobrovolníky z jiných institucí a napomáhat profesnímu růstu zaměstnanců.

Těchto cílů podnik dosahuje prostřednictvím jednoduchých prací pro domácnosti, obce, společenství vlastníků jednotek, podniky a další potřebné subjekty a také pomocí poradenství v oblasti ekonomiky, vzdělávání v oblasti sociální a finanční gramotnosti, projektového managementu a fundraisingu a to především pro subjekty působící v sociálních službách.

Podnik byl založen v roce 2011 jako ojedinělý svého druhu v Karlovarském kraji, avšak svou činnost zahájil až v srpnu roku 2012 po schválení žádosti o dotaci v rámci výzvy č. 30 Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost z Evropského sociálního fondu. Podnik obdržel dotaci celkem ve výši 3.328.626,82 Kč a z toho:

- max. 2.752.832,79 Kč z prostředků poskytnutých ze státního rozpočtu na předfinancování výdajů, které byly kryty prostředky z rozpočtu Evropské Unie kromě prostředků Národního fondu, tj. 85 % výše dotace;
- max. 485.794,03 Kč z ostatních prostředků poskytnutých ze státního rozpočtu na část národního spolufinancování, tj. 15 % výše dotace.

Tato startovní dotace byla jedním z hlavních impulsů pro založení podniku. Její čerpání bylo ukončeno k 31. 5. 2014 a od té doby podnik hospodařil především z peněžních prostředků získaných vlastní činností. Podnik do 20. 7. 2015 zaměstnával na dva manuální pracovníky a ostatní pracovní vztahy byly ve formě dohody o provedení práce. Od tohoto data zaměstnává vzhledem k nedostatečnému počtu zakázek pracovníky pouze na dohodu o provedení práce. Největší problém, se kterým se podnik potýká, je nedostatek zakázek. Tento problém bude blíže rozebrán v další části práce.

Podnik neměl při zohledňování zákonných podmínek povinnost od začátku své existence provádět audit své činnosti. Účetní výkazy rozvaha a výkaz zisku a ztráty jsou zpracovávány v souladu s přílohou č. 2 vyhlášky č. 504/2002 Sb. (Justice.cz, © 2012-2015).

Vzhledem k tomu, že se jedná o obecně prospěšnou společnost hlásící se k sociálnímu podnikání, není možné použít běžně užívané finanční ukazatele, které jsou aplikovány na tržní subjekty orientující se především na zisk. V dalších podkapitolách tak bude

analyzováno hospodaření subjektu Srdce a čin, o.p.s. s ohledem na specifika, kterými se subjekty zřízené za účelem veřejně prospěšných služeb vyznačují.

5.2 Horizontální a vertikální analýza podniku za období 2012-2015

Horizontální a vertikální analýza bude zaměřena na nejvýznamnější položky rozvahy a výkazu zisku a ztráty (komplexní zpracování všech položek bude přílohou této práce). Cílem bude poskytnout pohled na absolutní údaje z účetních výkazů v určitých relacích a souvislostech a jejich vývoj v letech v relativním vyjádření (Kislingerová, 2005).

5.2.1 Horizontální analýza rozvahy

Horizontální analýza sleduje vývoj zkoumané veličiny v čase a to nejčastěji ve vztahu k nějakému minulému účetnímu období. Nástrojem analýzy jsou tedy řetězové a bazické indexy (Kislingerová, 2005). Pro potřeby této práce budou použita indexy řetězové, kdy bude sledován vývoj analyzované veličiny oproti předchozímu období.

Tabulka 5 níže přehledně znázorňuje meziroční změny základních položek aktiv oproti předchozímu roku v období 2013–2015.

Tabulka 5: Meziroční změna vybraných položek aktiv v období 2013-2015 v %

Položka rozvahy	2013	2014	2015
Aktiva celkem	-47,73 %	-54,66 %	-21,53 %
Dlouhodobý majetek celkem	-25,58 %	-31,25 %	-50,00 %
- Dlouhodobý hmotný majetek	0,00 %	2,08 %	0,00 %
- Oprávky k dlouhodobému majetku	220,00 %	68,75 %	40,74 %
Krátkodobý majetek celkem	-48,87 %	-56,41 %	-18,18 %
- Zásoby	-100,00 %	0,00 %	0,00 %
- Pohledávky	-100,00 %	100,00 %	95,12 %
- Krátkodobý finanční majetek	-48,87 %	-77,16 %	-32,65 %
Jiná aktiva	0,00 %	100,00 %	-85,42 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

U většiny položek lze vidět klesající trend, který lze přisoudit snižující se podpoře z veřejných zdrojů a nedostatku veřejných zakázek, které by jinak mohly toto snížení finančních prostředků nahradit.

Aktiva jsou v případě podniku představována dlouhodobým a krátkodobým majetkem a jinými aktivy. Relativně nejstabilnější položkou v analyzovaném období je dlouhodobý majetek, který je tvořen pouze dlouhodobým hmotným majetkem, resp. hmotnými

movitými věcmi a jejich soubory. Podnik v roce 2012 přijal jako dar osobní automobil v ceně 48.500,- Kč od společnosti Pomoc v hmotné nouzi, o.p.s. Osobní automobily spadají do 2. odpisové skupiny s dobou odepisování 5 let. Podnik zvolil rovnoměrné odepisování s odpisovou sazbou 11 % pro první rok a 22,5 % pro další čtyři roky. Jiného dlouhodobého majetku v analyzovaném období nenabyl, jak dokazuje meziroční změna mezi lety 2014-2015 ve výši 0 %. Hodnota dlouhodobého majetku celkem je tak snižována pouze oprávkami k tomuto majetku.

Krátkodobý majetek je v případě podniku tvořen především pohledávkami a krátkodobým finančním majetkem. Vzhledem k druhu obecně prospěšných služeb, které podnik nabízí, netvoří zásoby. Jedinou výjimkou je rok 2012 v podobě poskytnutých záloh na zásoby. Kolísavý trend lze vidět u pohledávek, které jsou představovány pouze pohledávkami za odběrateli. Tato položka se mění v závislosti na počtu uzavřených zakázek. Nejvýznamnější položkou je krátkodobý finanční majetek zahrnující peníze v pokladně a peníze na účtech. V analyzovaném období dochází k meziročnímu snižování jeho výše a to především v souvislosti s klesající podporou z Evropského fondu a státního rozpočtu (SR) ČR. Poslední položkou aktiv je položka jiná aktiva, která zahrnuje náklady a příjmy příštích období. K vychýlení dochází pouze v roce 2014 u položky příjmy příštích období za činnost, kterou podnik vykonal již v daném roce, ale při sestavování účetní závěrky nebyla zatím pohledávka zaúčtována, resp. vyfakturována.

Tabulka 6 níže přehledně znázorňuje horizontální analýzu vybraných položek pasiv v období 2013–2015.

Tabulka 6: Meziroční změna vybraných položek pasiv v období 2013-2015 v %

Položka rozvahy	2013	2014	2015
Pasiva celkem	-47,73 %	-54,66 %	-21,53 %
Vlastní zdroje celkem	87,12 %	-43,28 %	-8,67 %
- Jmění	11,32 %	-45,76 %	-34,38 %
- Výsledek hospodaření	123,64 %	-42,68 %	-2,84 %
Cizí zdroje celkem	-78,30 %	-76,92 %	-83,33 %
- Krátkodobé závazky	57,58 %	-76,92 %	-83,33 %
- Jiná pasiva	-100,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Základním pravidlem podvojného účetnictví je splnění podmínky bilanční rovnice, tj. aktiva se musejí rovnat pasivům. Na základě této podmínky lze i u pasiv vidět v analyzovaném období klesající trend. Pasiva představující kapitálovou strukturu podniku jsou tvořeny vlastními a cizími zdroji. Na základě provedené horizontální analýzy pasiv lze vidět, že dochází k rapidnímu meziročnímu snižování u cizích zdrojů, které koresponduje s meziročním snižováním krátkodobého finančního majetku, jež je v případě podniku tvořený finančními prostředky z EU a SR ČR.

Výši vlastních zdrojů nejvíce ovlivňuje výsledek hospodaření v běžném období, který má spíše klesající průběh. V závislosti na jeho výši se mění také položka nerozdělený zisk/neuhrazená ztráta minulých let, která v letech 2014 a 2015 klesá právě v souvislosti se záporným výsledkem hospodaření ve schvalovacím období.

Položka cizích zdrojů je představována největší měrou krátkodobými závazky, které jsou tvořeny závazky k dodavatelům, závazky k zaměstnancům, z toho plynoucími závazky k institucím sociálního zabezpečení a veřejného zdravotního pojištění a ostatními přímými daněmi, jež jsou tvořeny především silniční daní. Meziroční hodnoty v letech 2012-2013 jsou rostoucí, což souviselo s větším množstvím zakázek, které se podařilo podniku získat a realizovat. V letech 2014 a 2015 mají pak již hodnoty klesající tendenci, kterou lze připsat právě snižujícímu se množství realizovaných zakázek.

Poslední položkou pasiv jsou v tomto případě jiná pasiva, která podnik tvořil pouze v roce 2012 ve formě výnosů příštích období. Ty jsou představovány částkou z fondu EU v absolutní výši 600 tisíc Kč. Tuto částku podnik přijal v roce 2011 na zahájení své činnosti od srpna 2012.

5.2.2 Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Stejně jako v kapitole 5.2.1, i tato kapitola bude analyzovat meziroční změny jednotlivých položek oproti předchozímu období v procentuálním vyjádření. Analyzovaným účetním výkazem bude výkaz zisku a ztráty, jež se skládá ze dvou hlavních skupin – nákladů a výnosů (Kislingerová, 2005). Meziroční změny vybraných položek VZZ v procentuálním vyjádření předkládá tabulka 7.

Tabulka 7: Meziroční změna vybraných položek VZZ v období 2013-2015 v %

Položka výkazu zisku a ztráty	2013	2014	2015
Spotřebované nákupy a nakupované služby	262,82 %	72,26 %	-75,90 %
Osobní náklady	247,61 %	-12,32 %	-78,92 %
Daně a poplatky	200,00 %	100,00 %	0,00 %
Ostatní náklady	800,00 %	11,11 %	0,00 %
Odpisy, prod. maj., tvorba a použití rezerv a opr.pol.	120,00 %	0,00 %	0,00 %
Náklady celkem	251,94 %	9,16 %	-76,55 %
Provozní dotace	198,25 %	-15,10 %	-95,61 %
Tržby za vlastní výkony a zboží	263,45 %	22,89 %	-52,02 %
Ostatní výnosy	83,33 %	0,00 %	0,00 %
Výnosy celkem	217,83 %	-1,37 %	-75,64 %
Výsledek hospodaření před zdaněním	21,43 %	-177,21 %	-97,14 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Jak dokládá provedená horizontální analýza VZZ, nejlepším rokem byl pro podnik rok 2013, kdy lze vidět významný nárůst u všech hlavních položek – spolu s rostoucími výnosy rostou proporcionalně rovněž i náklady na realizaci těchto výnosů a podnik uzavřel účetní období s kladným výsledkem hospodaření. Naproti tomu v dalších letech mají hodnoty negativní průběh. V roce 2014 došlo k navýšení celkových nákladů sice pouze o 9,16 %, avšak náklady na spotřebu materiálu, energie a ostatních neskladových dodávek stouply až o 72,26 %. U ostatních nákladových položek dochází v letech 2014 a 2015 k meziročnímu snižování. Klesající osobní náklady byly v roce 2015 představovány především klesajícími mzdovými náklady a platbami na zákonné sociální pojištění za zaměstnance. Jak již bylo zmíněno, podnik v tomto roce ukončil v červenci smlouvu se dvěma pracovníky, které zaměstnával a jediným zaměstnancem byl do konce účetního období ředitel, který svou činnost vykonával bez nároku na odměnu.

Aby se společnost nedostala v roce 2015 do nejvýraznější ztráty za dobu její existence, musely by výnosy v tomto roce stoupnout přibližně o 3 % oproti předchozímu období. Ve skutečnosti však došlo k jejich snížení o -1,37 %, což bylo způsobeno především klesající podporou z EU. Podniku se podařilo v tomto roce navýšit tržby z vlastních služeb o 22,89 %, avšak tento nárůst tržeb nestačil na pokrytí nákladů. Rok 2015 je ve znamení ukončené podpory z Evropského sociálního fondu, Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a SR ČR. Podniku se v tomto roce podařilo získat provozní dotaci ve výši 57 tis. Kč z Evropského sociálního fondu a SR ČR v rámci projektu „Vstup do práce je vstupem do života“. Dotace byla v tomtéž roce vyčerpána.

5.2.3 Vertikální analýza rozvahy

Vertikální analýza je založená na podílu jednotlivých položek finančních výkazů v relaci k nějaké veličině. V případě rozvahy bude zvolena jako suma položek celková bilanční suma a jednotlivé položky rozvahy pak budou odrážet, v jakém poměru se podílejí na bilanční sumě (Kislingerová, 2005).

Tabulky č. 8 a 9 přehledně znázorňují podíly jednotlivých položek aktiv, resp. pasiv na bilanční sumě v analyzovaném období 2012–2015.

Tabulka 8: Podíl jednotlivých položek aktiv v období 2012-2015 v %

Položka rozvahy	2012	2013	2014	2015
AKTIVA	100 %	100 %	100 %	100 %
Dlouhodobý majetek	4,88 %	6,94 %	10,53 %	6,71 %
Krátkodobý majetek	95,12 %	93,06 %	89,47 %	93,29 %
- Zásoby	-1,13 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
- Pohledávky	1,13 %	0,00 %	19,62 %	48,78 %
- Krátkodobý finanční majetek	95,12 %	93,06 %	46,89 %	40,24 %
Jiná aktiva	0,00 %	0,00 %	22,97 %	4,27 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Jak dokládá podíl dlouhodobého majetku na celkové bilanční sumě, který činí v průměru 7,3 %, podnik nevlastní skoro žádný dlouhodobý majetek. Téměř celá majetková struktura podniku je tak tvořena krátkodobým majetkem, resp. krátkodobým finančním majetkem zahrnujícím peníze v pokladně a peníze na účtech. Krátkodobý finanční majetek je tvořen příjmy z veřejných zdrojů a poskytování vlastních služeb. Podíl této položky s léty klesá a to v roce 2014 na úkor jiných aktiv v podobě příjmů příštích období a v roce 2015 na úkor pohledávek, převážně za odběrateli. Nejvýznamnější pokles lze zaznamenat mezi lety 2013 a 2014. Toto výrazné meziroční snížení lze připsat ukončené podpoře z EU a SR ČR v souvislosti s projektem podporujícím začínající sociální podniky, ze kterého získal podnik finanční prostředky v roce 2011. V absolutním vyjádření se jedná o pokles ze 429 tis. Kč na 98 tis. Kč.

Jak již bylo zmíněno, podnik netvoří vzhledem k typu své činnosti zásoby. Jedinou výjimku tvoří rok 2012, kdy do zásob vstupují zálohy na poskytnuté zásoby v záporné výši -10 tisíc Kč.

Tabulka 9: Podíl jednotlivých položek pasiv v období 2012-2015 v %

Položka rozvahy	2012	2013	2014	2015
PASIVA	100 %	100 %	100 %	100 %
Vlastní zdroje	18,91 %	66,16 %	82,78 %	96,34 %
- Jmění	6,15 %	12,80 %	15,31 %	12,80 %
- Výsledek hospodaření	12,76 %	53,36 %	67,46 %	83,54 %
Cizí zdroje	83,41 %	33,84 %	17,22 %	3,66 %
- Krátkodobé závazky	11,48 %	33,84 %	17,22 %	3,66 %
- Jiná pasiva	71,93 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Provedená vertikální analýza ještě jednou přehledně zachycuje klesající podporu z veřejných zdrojů. Dle údajů v tabulce 9 lze vidět rostoucí trend u položky vlastních zdrojů na úkor cizích zdrojů, jejich poměr rapidně klesá. Nejvýznamněji se na růstu vlastních zdrojů podílí nerozdělený zisk minulých let, ze kterého je financován záporný výsledek hospodaření v letech 2014 a 2015. Podíl této položky na vlastních zdrojích činil -0,23 % a v roce 2015 tomu již bylo 85,37 %.

Klesající trend u cizích zdrojů je způsoben snižujícími se krátkodobými závazky, které se podílí v roce 2015 na celkové bilanční sumě pouze podílem ve výši 3,66 % oproti roku 2013, kdy byl jejich podíl roven přibližně jedné třetině. Vysoký podíl ve výši 83,41 % u cizích zdrojů v roce 2012 je způsoben výnosy příštích období, jež zaujímají podíl na celkové bilanční sumě ve výši 71,93 %. Jak již bylo řečeno, jedná se o prostředky z veřejných zdrojů na zahájení činnosti v roce 2012 a přijaté již v roce 2011.

5.2.4 Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

Vertikální analýza VZZ zachycuje podíl jednotlivých nákladových položek na celkových nákladech, resp. podíl výnosových položek na celkových výnosech. Tabulka 10 (str. 82) znázorňuje vývoj procentuálního podílu těchto položek v analyzovaném období 2012–2015.

Tabulka 10: Podíl jednotlivých položek VZZ v období 2012-2015 v %

Položka výkazu zisku a ztráty	2012	2013	2014	2015
Spotřebované nákupy a nakupované služby	24,19 %	24,93 %	39,35 %	40,45 %
Osobní náklady	74,57 %	73,66 %	59,16 %	53,18 %
Daně a poplatky	0,16 %	0,13 %	0,24 %	1,03 %
Ostatní náklady	0,31 %	0,79 %	0,81 %	3,44 %
Odpisy, prod. maj., tvorba a použití rezerv a opr. pol.	0,78 %	0,48 %	0,44 %	1,89 %
Náklady celkem	100 %	100 %	100 %	100 %
Provozní dotace	67,77 %	63,59 %	54,74 %	9,86 %
Tržby za vlastní výkony a zboží	31,44 %	35,95 %	44,80 %	88,24 %
Ostatní výnosy	0,79 %	0,46 %	0,46 %	1,90 %
Výnosy celkem	100 %	100 %	100 %	100 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Nejvýznamnější nákladovou položkou jsou mzdové náklady, potažmo i s tím související náklady na platby zákonného sociálního pojištění. Mzdové náklady se podílí na celkových nákladech v průměru přibližně jednou polovinou. Významnost výše osobních nákladů je opodstatněná tím, že podnik disponuje především lidským kapitálem, který využívá pro poskytování veřejně prospěšných služeb. Dalšími významnými položkami jsou i náklady na materiál, energie a ostatní neskladové dodávky a náklady na ostatní služby, které se podílí na celkových nákladech přibližně jednou třetinou. Méně významnými a relativně stabilními nákladovými položkami jsou náklady na opravy a udržování (v průměru 2,5 %), náklady na cestovné (v průměru 0,7 %) či náklady na reprezentaci, které podnik vykázal pouze v posledním roce ve výši 20 tis. Kč, tj. v relativním vyjádření se jedná o podíl 3,44 % na celkových nákladech.

V položce daně a poplatky je zahrnuta především silniční daň. Podnik poskytl v roce 2014 dar na dobročinné účely ve výši 4 tis. Kč a v roce 2015 ve výši 2 tis. Kč. Tyto náklady jsou zahrnuty v položce ostatní náklady.

Výnosy jsou tvořeny především dvěma významnými položkami – provozními dotacemi a tržbami za vlastní výkony a služby. Právě položka provozní výnosy představuje významný rozdíl mezi financováním tohoto subjektu od jiného ziskově zaměřeného subjektu. V této položce jsou zahrnuty finanční prostředky získané z veřejných zdrojů z EU a SR ČR na financování aktivit podniku v souvislosti s veřejně prospěšnou činností.

Na základě analýzy vývoje jednotlivých položek lze konstatovat, že dochází meziročně k růstu podílu tržeb za vlastní výkony a služby na celkových výnosech na úkor provozních dotací. Mohlo by se tak zdát, že podnik začíná být soběstačný, avšak v absolutním vyjádření dochází ke snižování obou položek. V roce 2015 získal podnik dotace pouze ve výši 57 tis. Kč oproti roku 2014, kdy hospodařil s dotacemi ve výši 1.299 tis. Kč, tj. došlo ke snížení podílu o 44,88 %.

Téměř bezvýznamnou výnosovou položkou jsou ostatní výnosy, které jsou tvořeny výnosovými úroky z peněz uložených na účtu. Podíl této položky byl průměrně necelé procento.

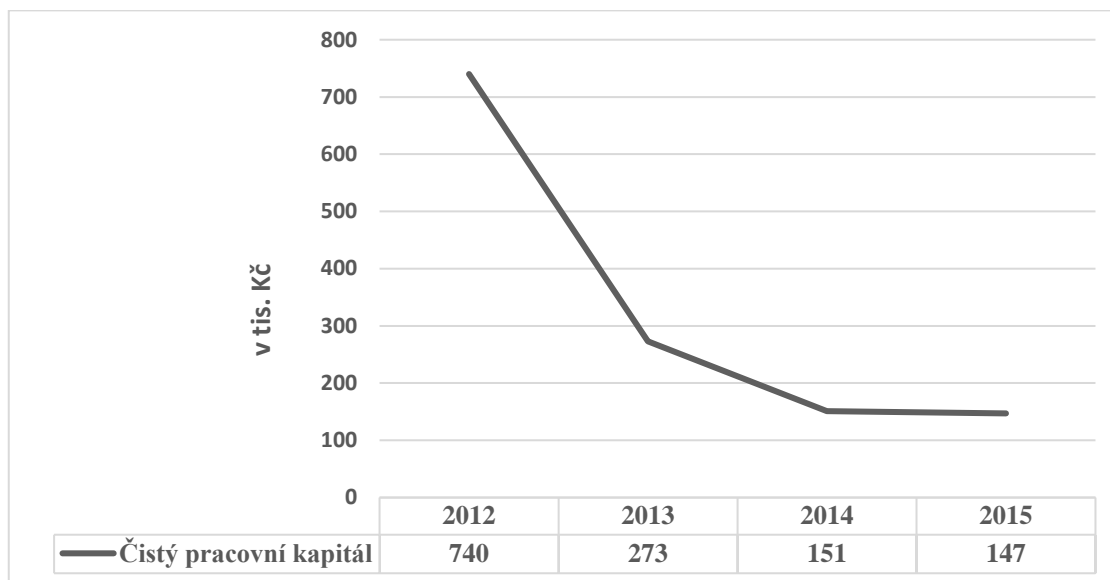
5.3 Analýza hospodaření podniku pomocí vybraných finančních ukazatelů za období 2012-2015

Financování vybraného subjektu se vyznačuje specifiky, díky nimž nelze použít běžně užívané finanční ukazatele v praxi, neboť výsledné hodnoty by nebyly srovnatelné s odvětvovými hodnotami či doporučenými hodnotami dle odborné literatury.

Činností podniku dochází ke tvorbě krátkodobých závazků. Je třeba zajistit, aby i vybraný subjekt měl dostatek finančních prostředků na jejich úhradu. Rozdíl krátkodobého majetku a krátkodobých závazků je nazýván čistým pracovním kapitálem a představuje „finanční polštář“ pro případ krytí výkyvů v příjmech podniku (Kislingerová, 2005).

Hodnoty čistého pracovního kapitálu v jednotlivých letech jsou zachyceny na obrázku 14. Je patrné, že čistý pracovní kapitál je ve všech letech kladný, což je pozitivní skutečnost, neboť to znamená, že společnost má dostatek finančních zdrojů na úhradu svých krátkodobých závazků. Při analýze vývoje však lze vidět klesající tendenci tohoto ukazatele, neboť se zde opět projevuje již zmíněná klesající podpora z dotací z veřejných zdrojů, která snižuje výši krátkodobého finančního majetku v čase.

Obrázek 14: Vývoj čistého pracovního kapitálu v období 2012-2015 (v tis. Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Další ukazatele, které budou pro potřeby této práce využity, jsou ukazatele likvidity. Ukazatele likvidity měřící schopnost podniku uspokojit své splatné závazky se dělí na běžnou, pohotovou a okamžitou likviditu (Kinslingerová, 2005). Jednotlivé hodnoty v čase přehledně znázorňuje tabulka 11 níže.

Tabulka 11: Likvidita podniku za období 2012–2015

LIKVIDITA	Podnik			
	2012	2013	2014	2015
Ukazatel				
Běžná likvidita	8,47	2,75	5,19	25,5
Pohotová likvidita	8,58	2,75	5,19	25,5
Okamžitá likvidita	8,47	2,75	2,72	11

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Výsledné hodnoty ukazatelů likvidity odpovídají právní formě vybraného subjektu. Jak bylo uvedeno v úvodu kapitoly 5.3, není možné porovnat vybraný subjekt s odvětvovými hodnotami. Na základě klasifikace CZ-NACE spadá podnik svou činností především do odvětví 38⁴⁵. Aktuální hodnoty pro toto odvětví jsou pro běžnou likviditu stanovené na hodnotě 1,09, pro pohotovou likviditu je hodnota 0,87 a pro okamžitou likviditu je pak hodnota 0,55 (Ministerstvo průmyslu a obchodu, ©2005-2017). Lze tak vidět, že výsledné

⁴⁵ Benchmarkingový diagnostický systém finančních indikátorů INFA [klasifikace CZ-NACE]. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. ©2005-2017 [cit. 2017-03-22]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/benchmarking/infa-v2.html>.

hodnoty podniku jsou vysoce nad odvětvovými hodnotami, které jsou stanovené na základě analýzy subjektů převážně se orientujících na tvorbu zisku a financujících svou činnost především z tržeb za vlastní prodej výrobků nebo poskytování vlastních služeb. Naopak vybraný subjekt Srdce a čin, o.p.s. je financován sice také z tržeb za vlastní výkony, ale velkou měrou se podílejí na financování právě získané provozní dotace. Ty způsobují, že vypočtené hodnoty ukazatelů likvidity se u tohoto podniku pohybují ve vyšších číslech a dokládají tvrzení uvedené na začátku této kapitoly, že výsledné hodnoty nejsou porovnatelné s odvětvovými hodnotami.

V praxi k nejsledovanějším ukazatelům patří ukazatele rentability, které přinášejí obraz o efektivitě podnikání dané společnosti. (Jadvišček, © 2011). Veškeré níže uvedené ukazatele pracují v čitateli s hodnotou čistého zisku po zdanění. Přehledné zachycení vybraných ukazatelů rentability v čase přináší tabulka 13.

Tabulka 12: Rentabilita podniku za období 2012-2015 (v %)

RENTABILITA	Podnik			
	2012	2013	2014	2015
Rentabilita VK - ROE	69 %	45 %	-61 %	-2 %
Rentabilita aktiv - ROA	13 %	30 %	-50 %	-2 %
Rentabilita tržeb - ROS	47 %	16 %	-10 %	-1 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Výsledné hodnoty všech ukazatelů rentability jsou ovlivněny výsledkem hospodaření za dané účetní období. Pro názornost je výše výsledku hospodaření za jednotlivé roky uvedena v tabulce 13 níže.

Tabulka 13: Výsledek hospodaření po zdanění za období 2012-2015 (v tis. Kč)

Položka (v tis. Kč)	2012	2013	2014	2015
Výsledek hospodaření po zdanění	112	136	-105	-3

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

V letech 2012 a 2013 uzavřel účetní období s kladným výsledkem hospodaření, což se příznivě promítlo do výše rentability vlastního kapitálu, aktiv i tržeb. Naopak záporný výsledek hospodaření ve výši -105 tisíc Kč měl významný negativní vliv na výsledné hodnoty ukazatelů rentability. V roce 2015 lze vidět pozitivní rostoucí trend oproti předchozímu roku, avšak i přesto nelze prognózovat pokračování tohoto rostoucího trendu i pro nadcházející roky. Důvodem jsou právě již zmíněné provozní

dotace, které jsou významnou výnosovou položkou pro podnik, avšak nejedná se o příjem pravidelný a jistý, se kterým by podnik mohl počítat pro nadcházející období.

5.4 Specifikace financování podniku Srdce a čin, o.p.s.

V následující kapitole budou uvedena základní specifika financování sociálního podniku Srdce a čin, o.p.s. V předchozích kapitolách 5.2 a 5.3 byly analyzovány účetní výkazy podniku za období 2012-2015 s cílem nalézt odlišnosti mezi financováním podniku, jež byl zřízen pro veřejně prospěšné účely a ostatními podniky fungujícími na bázi generování zisku.

Nejvýznamnějším specifikem u sociálního podniku, resp. i ostatních sociálních podniků⁴⁶, je **položka provozních dotací** ve výkazu zisku a ztráty. Do této položky jsou zahrnuty dotace získané z Evropských fondů a ze státního rozpočtu ČR. Finanční prostředky jsou určeny na financování aktivit podniku a jejich čerpání následně vstupuje do položky provozních nákladů. Význam této položky znázorňují tabulky 14 a 15, jež zachycují podíl provozních dotací na celkových výnosech podniku za období 2012-2015 v relativním i absolutním vyjádření.

Tabulka 14: Podíl výnosových položek VZZ za období 2012-2015 (v %)

Položka Výkazu zisku a ztráty (v %)	2012	2013	2014	2015
Provozní dotace	67,77 %	63,59 %	54,74 %	9,86 %
Tržby za vlastní výkony a zboží	31,44 %	35,95 %	44,80 %	88,24 %
Ostatní výnosy	0,79 %	0,46 %	0,46 %	1,90 %
Výnosy celkem	100 %	100 %	100 %	100 %

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Dle tabulky 14 lze konstatovat, že položka provozní dotace byla v letech 2012-2014 velmi významným příjmem do rozpočtu podniku Srdce a čin, o.p.s. Meziročně dochází ke snižování jejího podílu na úkor položky tržeb za vlastní výkony a zboží. Na základě zhodnocení údajů v tabulce 15, kde jsou uvedeny údaje v absolutních veličinách, lze vidět již zmíněnou skutečnost, že zvyšování podílů tržeb za vlastní výkony nebylo způsobené jejich reálným zvýšením, ale naopak skončením podpory z veřejných zdrojů v roce 2014. V roce 2015 sice podnik také získal dotace ve výši 57 tis. Kč, avšak oproti předchozím rokům se jedná o významný propad u této položky. Podnik byl nucen redukovat svou

⁴⁶ Jak bylo zjištěno v kapitole 4.3, velká část sociálních podniků využívá dotací z veřejných zdrojů.

činnost, což se negativně promítlo i na výši tržeb za vlastní výkony, kde došlo ke snížení o cca jednu polovinu oproti roku 2014.

Tabulka 15: Podíl výnosových položek VZZ za období 2012-2015 (v tis. Kč)

Položka Výkazu zisku a ztráty (v tis. Kč)	2012	2013	2014	2015
Provozní dotace	513	1 530	1 299	57
Tržby za vlastní výkony a zboží	238	865	1 063	510
Ostatní výnosy	6	11	11	11
Výnosy celkem	757	2 406	2 373	578

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

V souvislosti s předchozím zjištěním je možné formulovat další odlišnost ve financování sociálních podniků, kterou je **proměnlivost výše položky provozních dotací**.

V případě, že dojde k výpadku provozních dotací u podniků, které na nich byly závislé, dostávají se sociální podniky do existenčních problémů. Příkladem je analyzovaný subjekt Srdce a čin, o.p.s., jemuž se podařilo získat na první roky jeho existence startovní dotaci v rámci výzvy č. 30 OP Lidské zdroje a zaměstnanost z Evropského sociálního fondu ve výši cca 3,3 mil. Kč. Již v průběhu roku 2014, kdy došlo k vyčerpání dotace, se dostal podnik do výrazně záporného výsledku hospodaření a v roce 2015 byl nucen redukovat svou činnost.

To, zda podnik získá provozní dotace na nadcházející období, závisí především na jeho aktivním přístupu a přístupu samotných orgánů veřejné moci. V posledních letech nabírá SE na významu a již i EU zařadila tuto problematiku do popředí svého zájmu na současné programové období 2014-2020 (Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2016).

Výše krátkodobého finančního majetku je dalším specifickým zjištěním na základě analýzy rozvahy podniku Srdce a čin, o.p.s. Do položky krátkodobého finančního majetku se promítají výše uvedené finanční prostředky získané z veřejných zdrojů a způsobují tak, že sociální podnik Srdce a čin, o.p.s. si drží větší množství peněžních prostředků v hotovosti a na účtu, které jsou však nezbytné pro financování veřejně prospěšných služeb, jež poskytuje.

Ziskově orientované podniky financují svou činnost především z tržeb z prodeje vlastních výrobků a služeb či z tržeb z prodeje zboží. V případě Srdce a čin, o.p.s. lze vidět, že jeho činnost je financována provozními dotacemi a tržbami za vlastní výkony (položka ostatních výnosů nebude vzhledem k její zanedbatelné výši uvažována). I přesto, že je

výše těchto položek v jednotlivých letech proměnlivá, lze konstatovat, že obě jsou významné. Dle uvážení autorky není často možné v případě sociálních podniků financovat jejich aktivity pouze z jednoho zdroje, jak tomu bývá u ostatních subjektů orientujících se na tvorbu zisku, ale naopak je třeba hledat více zdrojů financování, tj. zaměřit se na **vícezdrojové financování**. To zajistí, že v případě, kdy dojde například ke zdržení platby od určitého subjektu, nebude podnik existenčně ohrožen. Řada sociálních podniků se již snaží využívat více než dvou zdrojů financování, jak dokládá tabulka 4 v kapitole 4.3. Podnik Srdce a čin, o.p.s. využívá pro financování své činnosti především výše zmíněné dva zdroje a bylo by tak vhodné se zaměřit i na hledání dalších možností financování.

5.5 Doporučení pro rozhodování s ohledem na specifika financování podniku Srdce a čin, o.p.s.

Jak již bylo zmíněno, podnik Srdce a čin, o.p.s. se v současné době nachází v situaci, kdy mu byla ukončena startovní podpora z Evropského sociálního fondu a je nucen se s touto finanční ztrátou vyrovnat a snažit se udržet svou podnikatelskou činnost na úrovni umožňující existenci nejen díky veřejné podpoře. Doporučení budou navržena na základě stanovených specifík financování podniku v kapitole 5 a také na základě podkapitoly 4.5 zaměřené na doporučení pro vytvoření udržitelného systému sociálního podnikání v podmínkách ČR:

I. Veřejné zakázky

Z pohledu autorky se jedná o formu financování, na kterou by měl klást podnik nejvyšší důraz, neboť mu může do budoucna přinášet stabilnější výnosy, které jsou pro zachování existence podniku žádoucí. Jak již bylo zmíněno v kapitole 4.4, současný systém zadávání veřejných zakázek nenahrává sociálním podnikům a naopak zvyhodňuje podniky, které mohou konkurovat cenou. Jednatel společnosti Srdce a čin, o.p.s. má však již navázané ze svého předchozího působení kontakty s řadou orgánů veřejné moci. Vhodné by tak bylo zaměřit se na prohloubení spolupráce a seznamovat systematicky zadavatele veřejných zakázek v Karlovarském kraji se svou činností. Navázané vztahy s pracovníky daných orgánů veřejné správy mu pak mohou zajistit, že bude informován o nově chystaných relevantních veřejných zakázkách.

Minimálně v těchto počátcích podnikání je velmi důležitá aktivní role podniku. Na realizaci zakázek se může podnik podílet také ve formě subdodavatele pro jiné podniky, které nepůsobí ve veřejně prospěšném sektoru.

II. Podpora z veřejných zdrojů

Podnik by se měl nadále snažit financovat svou činnost také z veřejných zdrojů, neboť v současné době na tuto možnost zanevřel s tím, že podpora je poskytována především začínajícím sociálním podnikům, mezi které se již neřadí. Skutečnost je však jiná. V podmínkách ČR se stále jedná o jeden z nejdůležitějších zdrojů, jak vyplynulo rovněž z provedeného dotazníkového šetření (kapitola 4.3) a dokud si nevytvoří podnik stabilní zázemí svých odběratelů a dalších forem financování, je nezbytné, aby čerpal finanční prostředky pro své aktivity také z veřejných zdrojů.

Na základě nejaktuálnějších údajů Ministerstva práce a sociálních věcí (2016) se pro současné programové období 2014–2020 EU rozhodla podpořit nemalou měrou rozvoj sociálního podnikání, na které vyhranila finanční prostředky, o které mohou sociální podniky žádat prostřednictvím několika výzev. Podniku Srdce a čin, o.p.s. se týkají tyto následující:

- Výzva č. 67 – „Podpora sociálního podnikání“
- Výzva č. 3 – „Podpora sociálního začleňování“
- Výzva č. 68 – „Podpora zaměstnání cílových skupin“

Podnik by mohl prostřednictvím těchto výzev čerpat provozní dotace, které by se projeví v daném období jako položka zvyšující výnosy a pozitivně by ovlivnily výsledek hospodaření. Tento výsledek hospodaření by se následně kladně projevil i v rentabilitě vlastního kapitálu podniku.

III. Firemní fundraising

Při analyzování činnosti, které se podnik věnuje, je velmi vhodné se zaměřit na získávání finančních prostředků rovněž pomocí firemního fundraisingu. Podnik se specializuje především na jednoduché manuální práce pro obce, které mohou být podporovány ze strany relevantních firem například formou věcných darů v podobě náradí či zapůjčení techniky pro výkon této činnosti. Kromě věcných darů jsou vítané i peněžité dary. Darující firmy si mohou následně dle § 20 zákona o daních z příjmů ponížít základ daně o poskytnuté dary a to v úhrnu nejvýše 10 % ze základu daně pro dané zdaňovací období.

Tato výhoda platí dle výše uvedeného zákona i pro individuální dárce, kteří si mohou na základě § 15 odečíst v úhrnu až 15 % ze svého základu daně.

IV. Program ZÁRUKA 2015-2023

Podnik v současné době nevyužívá žádné cizí úročené zdroje. V případě, že by se do budoucna rozhodl zapojit více cizího kapitálu v úročené formě, mohl by se setkat se současným přístupem finančních institucí, v jejichž očích se bude jevit jako vysoce rizikový, neboť za dobu své existence dosahoval podnik proměnlivé výše výsledku hospodaření a nemá majetek, kterým by mohl ručit. Řešením by pak bylo poskytnutí individuální nebo portfoliové záruky v rámci programu ZÁRUKA 2015 až 2023 od ČMZRB, a.s. Cílovou skupinou tohoto programu jsou mimo jiné sociální podniky, které kromě záruky až do výše 80 % z úvěru mohou získat dodatečnou podporu ve výši 10 % z úvěru, maximálně 500.000,- Kč (ČMZRB, © 2016).

Závěr

Předložená diplomová práce se zabývá problematikou financování sociálního podnikání. Cílem je seznámit čtenáře jak s pojmem sociálního podnikání a sociální ekonomiky, tak se specifiky, kterými se vyznačuje oblast financování ve srovnání s ostatními podniky fungujícími převážně na principu generování zisku.

Pro důkladné pochopení tématu bylo nejprve třeba zpracovat teoretický rámec zabývající se historií sociální ekonomiky a definováním hlavních pojmů jako je již zmíněná sociální ekonomika, dále sociální podnikání, sociální podnik a principy sociálního podniku. Následovala kapitola věnující se měření a vyhodnocování efektivity vložených prostředků a to v ekonomickém i sociálním dopadu, neboť se jedná o jeden z hlavních prvků, jež odlišuje sociální podnikání od podnikání komerčního.

Kapitola 3 byla zaměřena na analýzu možností v oblasti financování sociálního podnikání a to v měřítku Evropské Unie a také přímo pro Českou republiku samotnou včetně specifik, které jsou pro tento stát příznačné. Na tuto kapitolu plynule navázala kapitola 4, jež se zabývala důkladnou analýzou jednotlivých systémů sociálního podnikání jak na území ČR, tak v komparaci s Itálií a Velkou Británií. Pro důkladné zhodnocení současné situace v ČR bylo provedeno dotazníkové šetření u sociálních podniků hlásících se k sociálnímu podnikání na území ČR. Cílem bylo získat nejaktuálnější data o stavu financování sociálních podniků v ČR.

System ČR byl porovnán s italským a britským systémem, jejichž fungování je dokonale protikladné, avšak dlouhodobě udržitelné. Na základě důkladné analýzy byly vytyčeny hlavní bariéry sociálního podnikání v ČR a navrženy konkrétní doporučení pro vytvoření udržitelného a efektivního prostředí SE.

Specifika financování sociálního podnikání byla poté přiblížena na vybraném podniku Srdce a čin, o.p.s. (kapitola 5). Na základě zhodnocení hospodaření tohoto subjektu a s ohledem na zjištěná specifika byla navržena doporučení pro rozhodování podniku Srdce a čin, o.p.s.

Uvedená práce potvrzuje skutečnost, že sociální podnikání je v podmínkách ČR ještě pojem relativně nový z pohledu všech zainteresovaných subjektů. Nejsou vytvořeny podmínky pro efektivní fungování sociálních podniků, jejichž hospodaření lze přirovnat ke každodennímu boji o získání finančních prostředků z veřejných zdrojů a veřejných

zakázek. Nejenom vybraný podnik musí zaujmout aktivní roli ve vyhledání zdrojů financování, navazování spolupráce s veřejnými orgány a vytváření partnerství s dalšími sociálními podniky a komerčními podniky. Rovněž stát a ostatní veřejné a finanční instituce se musí snažit vytvořit vhodné podmínky a usnadnit tak sociálním podnikům jejich fungování, aby se mohly sociální podniky plně soustředit na veřejně prospěšnou činnost, pro kterou byly zřízeny.

Seznam tabulek

Tabulka 1: Přehled dostupných finančních nástrojů na území ČR.....	39
Tabulka 2: Podíly jednotlivých složek příjmů na celkovém financování sociálních podniků	52
Tabulka 3: Hlavní zdroje příjmů sociálních podniků ve VB (v %).....	56
Tabulka 4: Zdroje financování sociálního podnikání v ČR (v %).....	63
Tabulka 5: Meziroční změna vybraných položek aktiv v období 2013-2015 v %	76
Tabulka 6: Meziroční změna vybraných položek pasiv v období 2013-2015 v %.....	77
Tabulka 7: Meziroční změna vybraných položek VZZ v období 2013-2015 v %	79
Tabulka 8: Podíl jednotlivých položek aktiv v období 2012-2015 v %	80
Tabulka 9: Podíl jednotlivých položek pasiv v období 2012-2015 v %	81
Tabulka 10: Podíl jednotlivých položek VZZ v období 2012-2015 v %.....	82
Tabulka 11: Likvidita podniku za období 2012–2015.....	84
Tabulka 12: Rentabilita podniku za období 2012-2015 (v %).....	85
Tabulka 13: Výsledek hospodaření po zdanění za období 2012-2015 (v tis. Kč).....	85
Tabulka 14: Podíl výnosových položek VZZ za období 2012-2015 (v %).....	86
Tabulka 15: Podíl výnosových položek VZZ za období 2012-2015 (v tis. Kč).....	87

Seznam obrázků

Obrázek 1: Sociální podniky plně integrované s NNO.....	13
Obrázek 2: Sociální podniky částečně integrované s NNO	13
Obrázek 3: Sociální podniky stojící mimo NNO.....	14
Obrázek 4: Koncept tzv. trojího prospěchu	22
Obrázek 5: Právní formy sociálních podniků v ČR.....	25
Obrázek 6: Model Social Impact Investment	34
Obrázek 7: Doba působení sociálních podniků na trhu (v letech)	60
Obrázek 8: Počet zaměstnanců přepočtený na celé úvazky (v %).....	61
Obrázek 9: Spokojenost sociálních podniků v jejich podnikání (v %).....	61
Obrázek 10: Příjmy z vlastní činnosti v komparaci s vynaloženými náklady sociálních podniků (v %)	62
Obrázek 11: Závislost sociálních podniků na veřejných zdrojích (v %)	64
Obrázek 12: Ekonomická udržitelnost sociálního podnikání bez veřejných zdrojů (v %)	65
Obrázek 13: Informační zdroje pro vyhledání potenciálních zdrojů financování (v %)	65
Obrázek 14: Vývoj čistého pracovního kapitálu v období 2012-2015 v tis. Kč.....	84

Seznam použitých zkratek a značek

CSR	Corporate Social Responsibility, podniková společenská odpovědnost
ČEB	Česká exportní banka
ČMZRB	Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.
ČPK	čistý pracovní kapitál
ČR	Česká republika
ČSOB, a.s.	Československá obchodní banka, a.s.
EaSI	Program EU pro zaměstnanost a sociální inovace
ESIF	Evropský strukturální a investiční fond
EU	Evropská Unie
HDP	hrubý domácí produkt
KFM	krátkodobý finanční majetek
KZ	krátkodobé závazky
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MPS	malé a střední podniky
NNO	nestátní neziskové organizace
NO	neziskové organizace
OPPI	Operační program podnikání a inovace
PS	pracovní skupina
ROA	rentabilita aktiv
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROS	rentabilita tržeb
SE	sociální ekonomika
SII	Social Impact Investment
SR	státní rozpočet
TS	třetí sektor

VB	Velká Británie
VH	výsledek hospodaření
VK	vlastní kapitál
VZZ	výkaz zisku a ztráty

Seznam použité literatury

Tištěné zdroje:

- [1] BEDNÁRIKOVÁ, Daniela a Petra FRANCOVÁ. Studie infrastruktury sociální ekonomiky v ČR: plná verze. Praha: Nová ekonomika, 2011. ISBN 978-80-260-0934-4.
- [2] DOHNALOVÁ, Marie. Sociální ekonomika, sociální podnikání: podnikání pro každého. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2012. ISBN 978-80-7357-269-3.
- [3] *Evropské fondy 2014-2020: jednoduše pro lidi*. 2. aktualizované vydání. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR - Národní orgán pro koordinaci, 2015. ISBN 978-80-87147-84-9.
- [4] KISLINGEROVÁ, Eva. *Oceňování podniku*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2001. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-529-1.
- [5] ORFEUS občanské sdružení zdravotně postižených. *Sociální ekonomika: výzkumná zpráva nadnárodního partnerství Social Enterprise*. Praha: Orfeus, 2008. ISBN 978-80-90351950.
- [6] PELIKÁNOVÁ, Alena. *Účetnictví, daně a financování pro nestátní neziskovky*. Praha: GRADA Publishing, 2016. ISBN 978-80-271-0999-9.
- [7] SLOBODNÍK, Jozef. *Sociální ekonomika v Evropské unii a její aplikace na podmínky České republiky: osvětová publikace*. Praha: Orfeus, 2004. ISBN 80-903-519-1-3.
- [8] SYNEK, František. *Manažerská ekonomika*. 2. přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2001. Expert (Grada). ISBN 80-247-9069-6.
- [9] ŠIMKOVÁ, Eva. *Management a marketing v praxi neziskových organizací*. 2. upr. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 2008. ISBN 978-80-7041-083-7.
- [10] VANICKÝ, Josef a Zuzana TRUHLÁŘOVÁ, ed. *Sociální ekonomika: sborník materiálů z mezinárodní konference projektu HEFAISTOS konané pod záštitou pana Vladimíra Špidly, člena Evropské komise: Praha 7.-8. června 2006*. Praha: Orfeus, 2006. ISBN 80-903519-3-X.

Internetové zdroje:

- [11] About Ashoka. *Ashoka* [online]. 2017 [cit. 2017-03-09]. Dostupné z: <https://www.ashoka.org/en/about-ashoka>.

- [12] Analýza a návrh na zpracování integračních sociálních podniků do zákona o zaměstnanosti a do jiných právních předpisů. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Profit, Planet, 2013 [cit. 2017-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/cz/novinky/810-navrh-na-zpracovani-socialnich-podniku-do-legislativy>.
- [13] Benchmarkingový diagnostický systém finančních indikátorů INFA [klasifikace CZ-NACE]. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. ©2005-2017 [cit. 2017-03-22]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/benchmarking/infa-v2.html>.
- [14] CIRIEC [online]. Belgium: Université de Liège, ©2015 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.ciriec.ulg.ac.be/en/>.
- [15] CIRIEC. *The Social Economy in The European Union* [online]. Bruxelles: European Economic and Social Committee, 2007 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.ciriec.ulg.ac.be/wp-content/uploads/2015/12/eesc-2007-en.pdf>.
- [16] *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Planet, Profit, online [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/cz/>.
- [17] *Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.* [online]. Praha: Českomoravská záruční a rozvojová banka, ©2016 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.cmzrb.cz/>.
- [18] DEFOURNY, Jacques a Marthe NYSSSENS. *Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences* [online]. London: Routledge, 2010 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/conference/defourny_en.pdf.
- [19] DEFOURNY, Jacques a Marthe NYSSSENS. *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective* [online]. EMES, © 2012 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: http://www.emes.net/site/wp-content/uploads/EMES-WP-12-03_Defourny-Nyssens.pdf.
- [20] *Delega al Governo concernente la disciplina dell'impresa sociale*. In: . Italia, ročník 2005, číslo 118. Dostupné také z: <http://www.parlamento.it/parlam/leggi/05118l.htm>.
- [21] *Disciplina delle cooperative sociali*. In: . Italia, ročník 1991, číslo 381. Dostupné také z:

- http://sitiarcheologici.lavoro.gov.it/Strumenti/Normativa/Documents/anniPrecedenti/19911108_L_381.pdf.
- [22] DORŇÁKOVÁ, Eva a Petra FRANCOVÁ. Společensky odpovědné zadávání veřejných zakázek. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Planet, Profit, 2016 [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/images/pdf/P3_Spolecensky_odpovedne_zadavani_VZ.pdf.
- [23] *EMES* [online]. Belgium: Université de Liège, © 2017 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://emes.net/>.
- [24] *ESFR* [online]. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2016 [cit. 2017-03-10]. Dostupné z: <https://www.esfr.cz/>.
- [25] EU Programme for Employment and Social Innovation (EaSI). *European Commission* [online]. 2017 [cit. 2017-03-11]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081>.
- [26] EUROPEAN COMMISSION. A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country report: Italy. London: European Union, 2014 [cit. 2017-03-11]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?pager.offset=10&&langId=en&mode=advancedSubmit&year=0&country=0&type=0&advSearchKey=socentcntryrepts&orderBy=docOrder>.
- [27] EUROPEAN COMMISSION. A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country report: UK. London: European Union, 2014a [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?pager.offset=20&&langId=en&mode=advancedSubmit&year=0&country=0&type=0&advSearchKey=socentcntryrepts&orderBy=docOrder>.
- [28] EUROPEAN COMMISSION. A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country report: Czech Republic. London: European Union, 2014b [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?pager.offset=0&&langId=en&mode=advancedSubmit&year=0&country=0&type=0&advSearchKey=socentcntryrepts&orderBy=docOrder>.
- [29] EUROPEAN INVESTMENT BANK; EUROPEAN COMMISSION. Financial instruments working with social entrepreneurship. *Fi-compass* [online].

- Luxembourg: European Investment Bank, 2016 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: https://www.ficompass.eu/sites/default/files/publications/Factsheet_Financial_instruments_working_with_social_entrepreneurship.pdf.
- [30] Fenomén sociálního podnikání. *Evropská rozvojová agentura, a.s.* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: <http://pecujeme.eracr.cz/socialni-inovace/fenomen-socialniho-podnikani/>.
- [31] Guidance for Member States on CPR_37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support. *European Commission* [online]. 2015 [cit. 2017-03-18]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/thefunds/fin_inst/pdf/guidance_combination_support_en.pdf.
- [32] Italská Banca Etica. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Planet, Profit, 2014 [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/cz/clanky/1074-italska-banca-etica>.
- [33] JADVIŠČÁK, Daniel. *Finanční analýza* [online]. ©2011 [cit. 2017-03-18]. Dostupné z: <http://financni-analyza.webnode.cz/>.
- [34] METZ, Ben. *Infrastruktura sociální ekonomiky ve Velké Británii* [online]. In: . Praha: Nová ekonomika, 2009 [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: http://server.universium.cz/publikace/7_infrastruktura_SE_ve_VB.pdf.
- [35] MONZÓNA, José Luis a Rafael CHAVES. *THE SOCIAL ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION* [online]. Brusel: European Union, 2012 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-en-c.pdf>.
- [36] *Nadace Via* [online]. Praha, 2017 [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: <http://www.nadacevia.cz/co-nabizime/>.
- [37] *ORFEUS - občanské sdružení* [online]. Praha, © 2007 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.orfeus-cr.cz/>
- [38] PLUTA, Michal. *ČMZR – produkty pro MSP v roce 2016* [online]. Praha: Českomoravská záruční a rozvojová banka, 2016 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.enterprise-europe-network.cz/files/aktuality/6-Pluta.pdf>.
- [39] Podpora sociálních podnikatelů ve Velké Británii: příklad School for Social Entrepreneurs. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Planet, Profit, 2014a [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://www.ceske-socialni->

- podnikani.cz/cz/clanky/959-podpora-socialnich-podnikatelu-ve-velke-britanii-priklad-school-for-social-entrepreneurs.
- [40] Podpora sociálního podnikání. *Agentura pro sociální začleňování* [online]. 2013 [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: http://www.socialni-zaclenovani.cz/04%20-%20Zamestnanost/04_03.pdf
- [41] Podpůrná infrastruktura sociálního podnikání ve Velké Británii. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Planet, Profit, 2014b [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/cz/clanky/1065-podpurna-infrastruktura-socialniho-podnikani-ve-velke-britanii>.
- [42] POON, Daryl. *The Emergence and Development of Social Enterprise Sectors* [online]. Pennsylvania: University of Pennsylvania, 2011 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1010&context=sire>.
- [43] Reforma sociálních služeb: nový prostor pro sociální podnikatele. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Planet, Profit, 2014c [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/cz/clanky/997-reforma-socialnich-sluzeb-novy-prostor-pro-socialni-podnikatele>.
- [44] SEBEA, Mihai. *Innovative ways of financing social entrepreneurship* [online]. Romanian-American University, 2013 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rau/journal/WI13S/REBE-WI13S-A49.pdf>.
- [45] *Social Economy Europe* [online]. Brussels: Social Economy Europe, ©2015 [cit. 2017-02-23]. Dostupné z: <http://www.socialeconomy.eu.org/>.
- [46] Social Impact Investment. *OECD* [online]. © 2016 [cit. 2017-03-11]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/sti/ind/social-impact-investment.htm>.
- [47] *Social Impact Investment* [online]. Paris: OECD PUBLISHING, 2015 [cit. 2017-03-11]. ISBN 978-92-64-23343-0. Dostupné z: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/social-impact-investment_9789264233430-en#page189.
- [48] *Sociální podnikání* [online]. DotaceEU.cz: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, © 2012 [cit. 2017-03-11]. Dostupné z: <https://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Microsites/IROP/Tema/Socialni-podnikani>.

- [49] Sociální podnikání v Itálii. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Profit, Planet, 2013 [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: <http://ceske-socialni-podnikani.cz/cz/clanky/642-socialni-podnikani-v-italii>.
- [50] Sociální podniky - poznatky z Itálie. *Nový prostor, o.s.* [online]. Praha: Nový prostor, o.s., 2007 [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: <http://pecujeme.eracr.cz/socialni-inovace/fenomen-socialniho-podnikani/>.
- [51] Sociální podnikání aneb Veřejný prospěch je důležitější než zisk. *Ministerstvo práce a sociálních věcí* [online]. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí [cit. 2017-03-10]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/20310>.
- [52] STIX-HACKL, Christine. *Žaloba na neplatnost – Státní podpory – Článek 87 ES – Rozhodnutí Komise 2002/581/ES – Daňová zvýhodnění poskytnutá bankám* [online]. Lucemburk: Soudní dvůr Evropské Unie, 2005 [cit. 2017-04-14]. Dostupné z: http://curia.europa.eu/juris/document/document_print.jsf;jsessionid=9ea7d2dc30dd12530393d6734378b545ce6055d28d92.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuRbxn0?doclang=CS&text=&pageIndex=0&part=1&mode=DOC&docid=59710&occ=first&dir=&cid=458723#Footnote1
- [53] *TESSEA* [online]. Praha: TESSEA ČR, z.s., 2016 [cit. 2016-11-10]. Dostupné z: <http://www.tessea.cz/>.
- [54] Veřejný rejstřík a Sběrka listin: Srdce a čin, o.p.s. *Justice.cz* [online]. Ministerstvo spravedlnosti České republiky, © 2012-2015 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=686915>
- [55] Vyhodnocení dotazníkového šetření sociálních podniků v ČR. In: *České sociální podnikání* [online]. Praha: P3 - People, Planet, Profit, o.p.s., 2015 [cit. 2017-03-04]. Dostupné z: http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/images/pdf/Socialni_podniky_setreni_2015.pdf.
- [56] VYSKOČIL, Marek. Podklad pro koncepci politiky vlády vůči NNO do roku 2020: Sociální podnikání. In: *Vláda ČR* [online]. Brno: Masarykova univerzita, 2014 [cit. 2017-02-28]. Dostupné z: https://www.vlada.cz/assets/ppov/rnno/dokumenty/studie_vyskocil_pro_web.pdf.
- [57] Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti v platném znění. In: *Sběrka zákonů České republiky*. 13. 5. 2004. Dostupné z:

https://portal.mpsv.cz/sz/obecne/prav_predpisy/akt_zneni/ZOZ_PLATNE_ZNENI_OD_1.9.2016.PDF.

- [58] Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů v platném znění. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/>.

Seznam příloh

Příloha A: Dotazník na téma „Problematika financování sociálního podnikání“

Příloha B: Rozvaha společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v tis. Kč)

Příloha C: Výkaz zisku a ztráty společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v tis. Kč)

Příloha D: Horizontální analýza rozvahových položek společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v %)

Příloha E: Horizontální analýza položek VZZ společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v %)

Příloha F: Vertikální analýza rozvahových položek společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v %)

Příloha G: Vertikální analýza položek VZZ společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v %)

Příloha H: Abstrakt

Příloha I: Abstract

Příloha A: Dotazník na téma „Problematika financování sociálního podnikání“

Vážená paní, vážený pane,

Děkuji Vám za Váš čas, který věnujete vyplnění přiloženého dotazníku.

Dotazník je anonymní a veškerá data budou využita pouze pro výzkum k mé diplomové práci na téma: „*Problematika financování sociálního podnikání*“ na Západočeské Univerzitě v Plzni.

Cílem tohoto dotazníku je zjistit, jaký názor mají podnikatelé na současný stav financování sociálního podnikání.

V případě dotazů nebo Vašeho zájmu o toto téma mě neváhejte kontaktovat na emailu:

.....

Jak dlouho je Vaše organizace na trhu aktivní? (doplňte)

.....

Jaký je počet zaměstnanců (přepočtený na celé úvazky)? (doplňte)

.....

Jaký je počet dobrovolníků (přepočtený na celé úvazky)? (doplňte)

.....

Jak se Vám ve Vašem podnikání daří? (1 hvězdička = nejhorší, 5 hvězdiček = nejlepší)



Vykazovala Vaše organizace v posledních letech příjmy? (označte)

ANO

NE

Lze konstatovat, že příjmy z vlastních tržeb jsou dostatečné na pokrytí Vašich nákladů? (označte)

ANO

NE

Které zdroje pro financování Vašeho hospodaření využíváte? (označte všechny zdroje, které pro financování svých aktivit využíváte)

Vlastní prostředky

Dotace z veřejných zdrojů (obce, kraje, EU)

Dotace od soukromých subjektů

Půjčky, úvěry

Příspěvky ze zákona o zaměstnanosti

Jiné zdroje (dary, příspěvky od sponzorů)

Které z výše uvedených zdrojů považujete za nejpřínosnější? (označte max. 3 zdroje)

Vlastní prostředky

Dotace z veřejných zdrojů (obce, kraje, EU)

Dotace od soukromých subjektů

Půjčky, úvěry

Příspěvky ze zákona o zaměstnanosti

Jiné zdroje (dary, příspěvky od sponzorů)

Jste závislí na příjmech z veřejných zdrojů (obce, kraje, EU)? (označte)

ANO

NE

Máte zpracovanou strategii pro oslovování dárců? (označte)

ANO

NE

Uvítali byste daňové zvýhodnění sociálního podnikání (jako je tomu v případě jiných zemí)? (označte)

ANO

NE

Myslíte si, že je sociální podnikání dlouhodobě ekonomicky udržitelné bez veřejných dotací? (označte)

ANO

NE

Z jakých zdrojů čerpáte informace pro vyhledávání potenciálních finančních zdrojů? (označte všechny zdroje, které využíváte)

Internet

Odborný poradce

Odborné publikace

Periodické publikace

Konference, semináře

Úřední deska

Jiné, uveďte jaké:.....

Příloha B: Rozvaha společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v tis. Kč)

Ozn.	ROZVAHA (v tis. Kč)	2012	2013	2014	2015
	AKTIVA	882	461	209	164
A.	Dlouhodobý majetek celkem	43	32	22	11
II.	Dlouhodobý hmotný majetek celkem	48	48	49	49
4.	Hmotné movité věci a jejich soubory	48	48	49	49
IV.	Oprávky k dlouhodobému majetku celkem	-5	-16	-27	-38
7.	Oprávky k sam.hm.mov.věcem a souborům hm. mov. věci	-5	-16	-27	-38
B.	Krátkodobý majetek celkem	839	429	187	153
I.	Zásoby celkem	-10	0	0	0
9.	Poskytnuté zálohy na zásoby	-10	0	0	0
II.	Pohledávky celkem	10	0	41	80
1.	z toho: Odběratelé	10	0	41	40
17.	z toho: Jiné pohledávky	0	0	0	40
III.	Krátkodobý finanční majetek celkem	839	429	98	66
1.	Peněžní prostředky v pokladně	7	49	5	11
3.	Peněžní prostředky na účtech	832	380	93	55
IV.	Jiná aktiva celkem	0	0	48	7
1.	Náklady příštích období	0	0	4	7
2.	Příjmy příštích období	0	0	44	0
	PASIVA	882	461	209	164
A.	Vlastní zdroje celkem	163	305	173	158
I.	Jmění celkem	53	59	32	21
1.	Vlastní jmění	53	43	32	21
2.	Fondy	0	16	0	0
II.	Výsledek hospodaření celkem	110	246	141	137
2.	Výsledek hospodaření ve schvalovacím řízení	112	136	-105	-3
3.	Nerozdělený zisk, neuhrazená ztráta minulých let	-2	110	246	140
B.	Cizí zdroje celkem	719	156	36	6
III.	Krátkodobé závazky celkem	99	156	36	6
1.	Dodavatelé	0	20	13	0
5.	Zaměstnanci	58	82	13	6
7.	Závazky k institucím soc. zab. a veř. zdr. poj.	34	43	8	0
9.	Ostatní přímé daně	7	11	2	0
IV.	Jiná pasiva celkem	620	0	0	0
2.	Výnosy příštích období	620	0	0	0

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Příloha C: Výkaz zisku a ztráty společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015
(v tis. Kč)

Ozn.	Výkaz zisku a ztráty (v tis.Kč)	2012	2013	2014	2015
A.	NÁKLADY				
I.	Spotřebované nákupy a nakupované služby celkem	156	566	975	235
1.	Spotřeba materiálu, energie a ost. neskl. dodávek	60	338	667	82
3.	Opravy a udržování	0	33	45	39
4.	Náklady na cestovné	1	21	42	0
5.	Náklady na reprezentaci	0	0	0	20
6.	Ostatní služby	95	174	221	94
III.	Osobní náklady celkem	481	1 672	1 466	309
10.	Mzdové náklady	359	1 290	1 142	259
11.	Zákonné sociální pojištění	122	382	324	50
IV.	Daně a poplatky	1	3	6	6
15.	Daně a poplatky	1	3	6	6
V.	Ostatní náklady	2	18	20	20
20.	Dary	0	1	4	2
22.	Jiné ostatní náklady	2	17	16	18
VI.	Odpisy, prodaný majetek, tvorba a použití rezerv a opr. pol.	5	11	11	11
23.	Odpisy dlouhodobého majetku	5	11	11	11
	Náklady celkem	645	2 270	2 478	581
B.	VÝNOSY				
I.	Provozní dotace	513	1 530	1 299	57
1.	Provozní dotace	513	1 530	1 299	57
III.	Tržby za vlastní výkony a zboží	238	865	1 063	510
IV.	Ostatní výnosy	6	11	11	11
7.	Výnosové úroky	6	11	11	11
	Výnosy celkem	757	2 406	2 373	578
C	Výsledek hospodaření před zdaněním	112	136	-105	-3
D	Výsledek hospodaření po zdanění	112	136	-105	-3

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Příloha D: Horizontální analýza rozvahových položek společnosti Srdce a čin, o.p.s.
za období 2012-2015 (v %)

Ozn.	Položka	2013	2014	2015
	AKTIVA	-47,73%	-54,66%	-21,53%
A.	Dlouhodobý majetek celkem	-25,58%	-31,25%	-50,00%
II.	Dlouhodobý hmotný majetek celkem	0,00%	2,08%	0,00%
4.	Hmotné movité věci a jejich soubory	0,00%	2,08%	0,00%
IV.	Oprávky k dlouhodobému majetku celkem	220,00%	68,75%	40,74%
7.	Oprávky k sam.hm.mov.věcem a souborům hm. mov. věci	220,00%	68,75%	40,74%
B.	Krátkodobý majetek celkem	-48,87%	-56,41%	-18,18%
I.	Zásoby celkem	-100,00%	0,00%	0,00%
9.	Poskytnuté zálohy na zásoby	-100,00%	0,00%	0,00%
II.	Pohledávky celkem	-100,00%	100,00%	95,12%
1.	z toho: Odběratelé	-100,00%	100,00%	-2,44%
17.	z toho: Jiné pohledávky	0,00%	0,00%	100,00%
III.	Krátkodobý finanční majetek celkem	-48,87%	-77,16%	-32,65%
1.	Peněžní prostředky v pokladně	600,00%	-89,80%	120,00%
3.	Peněžní prostředky na účtech	-54,33%	-75,53%	-40,86%
IV.	Jiná aktiva celkem	0,00%	100,00%	-85,42%
1.	Náklady příštích období	0,00%	100,00%	75,00%
2.	Příjmy příštích období	0,00%	100,00%	-100,00%
	PASIVA	-47,73%	-54,66%	-21,53%
A.	Vlastní zdroje celkem	87,12%	-43,28%	-8,67%
I.	Jmění celkem	11,32%	-45,76%	-34,38%
1.	Vlastní jmění	-18,87%	-25,58%	-34,38%
2.	Fondy	0,00%	-100,00%	0,00%
II.	Výsledek hospodaření celkem	123,64%	-42,68%	-2,84%
2.	Výsledek hospodaření ve schvalovacím řízení	21,43%	-177,21%	-97,14%
3.	Nerozdělený zisk, neuhrazená ztráta minulých let	-5600,00%	123,64%	-43,09%
B.	Cizí zdroje celkem	-78,30%	-76,92%	-83,33%
III.	Krátkodobé závazky celkem	57,58%	-76,92%	-83,33%
1.	Dodavatelé	100,00%	-35,00%	-100,00%
5.	Zaměstnanci	41,38%	-84,15%	-53,85%
7.	Závazky k institucím soc. zab. a veř. zdr. poj.	26,47%	-81,40%	-100,00%
9.	Ostatní přímé daně	57,14%	-81,82%	-100,00%
IV.	Jiná pasiva celkem	-100,00%	0,00%	0,00%
2.	Výnosy příštích období	-100,00%	0,00%	0,00%

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Příloha E: Horizontální analýza položek VZZ společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v %)

Ozn.	Položka	2013	2014	2015
A.	NÁKLADY			
I.	Spotřebované nákupy a nakupované služby celkem	262,82%	72,26%	-75,90%
1.	Spotřeba materiálu, energie a ost. neskl. dodávek	463,33%	97,34%	-87,71%
3.	Opravy a udržování	100,00%	36,36%	-13,33%
4.	Náklady na cestovné	2000,00%	100,00%	-100,00%
5.	Náklady na reprezentaci	0,00%	0,00%	100,00%
6.	Ostatní služby	83,16%	27,01%	-57,47%
III.	Osobní náklady celkem	247,61%	-12,32%	-78,92%
10.	Mzdové náklady	259,33%	-11,47%	-77,32%
11.	Zákonné sociální pojištění	213,11%	-15,18%	-84,57%
IV.	Daně a poplatky	200,00%	100,00%	0,00%
15.	Daně a poplatky	200,00%	100,00%	0,00%
V.	Ostatní náklady	800,00%	11,11%	0,00%
20.	Dary	100,00%	300,00%	-50,00%
22.	Jiné ostatní náklady	750,00%	-5,88%	12,50%
VI.	Odpisy, prodaný majetek, tvorba a použití rezerv a opr. pol.	120,00%	0,00%	0,00%
23.	Odpisy dlouhodobého majetku	120,00%	0,00%	0,00%
	Náklady celkem	251,94%	9,16%	-76,55%
B.	VÝNOSY			
I.	Provozní dotace	198,25%	-15,10%	-95,61%
1.	Provozní dotace	198,25%	-15,10%	-95,61%
III.	Tržby za vlastní výkony a zboží	263,45%	22,89%	-52,02%
IV.	Ostatní výnosy	83,33%	0,00%	0,00%
7.	Výnosové úroky	83,33%	0,00%	0,00%
	Výnosy celkem	217,83%	-1,37%	-75,64%
C	Výsledek hospodaření před zdaněním	21,43%	-177,21%	-97,14%
D	Výsledek hospodaření po zdanění	21,43%	-177,21%	-97,14%

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Příloha F: Vertikální analýza rozvahových položek společnosti Srdce a čin, o.p.s.
za období 2012-2015 (v %)

Ozn.	Položka	2012	2013	2014	2015
	AKTIVA	100%	100%	100%	100%
A.	Dlouhodobý majetek celkem	4,88%	6,94%	10,53%	6,71%
II.	Dlouhodobý hmotný majetek celkem	5,44%	10,41%	23,44%	29,88%
4.	Hmotné movité věci a jejich soubory	5,44%	10,41%	23,44%	29,88%
IV.	Oprávky k dlouhodobému majetku celkem	-0,57%	-3,47%	-12,92%	-23,17%
7.	Oprávky k sam.hm.mov.věcem a souborům hm. mov. věci	-0,57%	-3,47%	-12,92%	-23,17%
B.	Krátkodobý majetek celkem	95,12%	93,06%	89,47%	93,29%
I.	Zásoby celkem	-1,13%	0,00%	0,00%	0,00%
9.	Poskytnuté zálohy na zásoby	-1,13%	0,00%	0,00%	0,00%
II.	Pohledávky celkem	1,13%	0,00%	19,62%	48,78%
1.	z toho: Odběratelé	1,13%	0,00%	19,62%	24,39%
17.	z toho: Jiné pohledávky	0,00%	0,00%	0,00%	24,39%
III.	Krátkodobý finanční majetek celkem	95,12%	93,06%	46,89%	40,24%
1.	Peněžní prostředky v pokladně	0,79%	10,63%	2,39%	6,71%
3.	Peněžní prostředky na účtech	94,33%	82,43%	44,50%	33,54%
IV.	Jiná aktiva celkem	0,00%	0,00%	22,97%	4,27%
1.	Náklady příštích období	0,00%	0,00%	1,91%	4,27%
2.	Příjmy příštích období	0,00%	0,00%	21,05%	0,00%
	PASIVA	100%	100%	100%	100%
A.	Vlastní zdroje celkem	18,91%	66,16%	82,78%	96,34%
I.	Jmění celkem	6,15%	12,80%	15,31%	12,80%
1.	Vlastní jmění	6,15%	9,33%	15,31%	12,80%
2.	Fondy	0,00%	3,47%	0,00%	0,00%
II.	Výsledek hospodaření celkem	12,76%	53,36%	67,46%	83,54%
2.	Výsledek hospodaření ve schvalovacím řízení	12,99%	29,50%	-50,24%	-1,83%
3.	Nerozdělený zisk, neuhrazená ztráta minulých let	-0,23%	23,86%	117,70%	85,37%
B.	Cizí zdroje celkem	83,41%	33,84%	17,22%	3,66%
III.	Krátkodobé závazky celkem	11,48%	33,84%	17,22%	3,66%
1.	Dodavatelé	0,00%	4,34%	6,22%	0,00%
5.	Zaměstnanci	6,73%	17,79%	6,22%	3,66%
7.	Závazky k institucím soc. zab. a veř. zdr. poj.	3,94%	9,33%	3,83%	0,00%
9.	Ostatní přímé daně	0,81%	2,39%	0,96%	0,00%
IV.	Jiná pasiva celkem	71,93%	0,00%	0,00%	0,00%
2.	Výnosy příštích období	71,93%	0,00%	0,00%	0,00%

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Příloha G: Vertikální analýza položek VZZ společnosti Srdce a čin, o.p.s. za období 2012-2015 (v %)

Ozn.	Položka	2012	2013	2014	2015
A.	NÁKLADY	100%	100%	100%	100%
I.	Spotřebované nákupy a nakupované služby celkem	24,19%	24,93%	39,35%	40,45%
1.	Spotřeba materiálu, energie a ost. neskl. dodávek	9,30%	14,89%	26,92%	14,11%
3.	Opravy a udržování	0,00%	1,45%	1,82%	6,71%
4.	Náklady na cestovné	0,16%	0,93%	1,69%	0,00%
5.	Náklady na reprezentaci	0,00%	0,00%	0,00%	3,44%
6.	Ostatní služby	14,73%	7,67%	8,92%	16,18%
III.	Osobní náklady celkem	74,57%	73,66%	59,16%	53,18%
10.	Mzdové náklady	55,66%	56,83%	46,09%	44,58%
11.	Zákonné sociální pojištění	18,91%	16,83%	13,08%	8,61%
IV.	Daně a poplatky	0,16%	0,13%	0,24%	1,03%
15.	Daně a poplatky	0,16%	0,13%	0,24%	1,03%
V.	Ostatní náklady	0,31%	0,79%	0,81%	3,44%
20.	Dary	0,00%	0,04%	0,16%	0,34%
22.	Jiné ostatní náklady	0,31%	0,75%	0,65%	3,10%
VI.	Odpisy, prodaný majetek, tvorba a použití rezerv a opr. pol.	0,78%	0,48%	0,44%	1,89%
23.	Odpisy dlouhodobého majetku	0,78%	0,48%	0,44%	1,89%
B.	VÝNOSY	100%	100%	100%	100%
I.	Provozní dotace	67,77%	63,59%	54,74%	9,86%
1.	Provozní dotace	67,77%	63,59%	54,74%	9,86%
III.	Tržby za vlastní výkony a zboží	31,44%	35,95%	44,80%	88,24%
IV.	Ostatní výnosy	0,79%	0,46%	0,46%	1,90%
7.	Výnosové úroky	0,79%	0,46%	0,46%	1,90%

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Justice.cz, © 2012-2015), 2017

Příloha H:

Abstrakt

VANSOVÁ, Blanka. *Problematika financování sociálního podnikání*. Plzeň, 2017. 104 s. Diplomová práce. Západočeská univerzita v Plzni. Fakulta ekonomická.

Klíčová slova: sociální podnikání, sociální ekonomika, sociální podnikatel, znevýhodněná osoba, integrační sociální podnik, financování

Předložená diplomová práce se zabývá problematikou financování sociálního podnikání. Hlavními cíli této práce jsou porovnat systém sociálního podnikání v České republice se systémy sociálního podnikání vybraných států Evropské Unie a najít ideální koncept sociálního podnikání v České republice. V prvních kapitolách jsou formulovány teoretická východiska sociální ekonomiky a hlavní aspekty financování sociálních podniků v Evropské Unii a České republice. Navazující praktická část je zaměřena na komparaci financování sociálního podnikání v České republice, Itálii a Velké Británii. V této části práce je rovněž pro důkladnou analýzu a pochopení problematiky financování sociálního podnikání realizováno dotazníkové šetření mezi sociálními podniky. Výstupem této kapitoly je návrh doporučení, která by mohla podpořit finanční udržitelnost českých sociálních podniků. V druhé části praktické části je představena vybraná společnost a jsou určena specifika financování tohoto podniku. Poslední kapitola přináší konkrétní návrhy pro zlepšení financování vybraného sociálního podniku.

Příloha I:

Abstract

VANSOVÁ, Blanka. *The issue of financing social entrepreneurship*. Plzeň, 2017. 104 s. Diploma Thesis. University of West Bohemia. Faculty of Economics.

Key words: social business, the social economy, social entrepreneur, disadvantaged person, integration of social enterprise, financing

The submitted diploma thesis is specialized on the issue of financing social entrepreneurship. The main goals of the thesis are to compare the system of social business in the Czech Republic with the systems of social business of chosen states in the European Union and find ideal concept of the social business in the Czech Republic. In the opening chapters there is formulated theoretical basis regarding the social economy and the main aspects of financing for social business in the European Union and the Czech Republic. The following practical part is focused on the comparison of financing of the social business in the Czech Republic, Italy and Great Britain. In the part there is also realized the research by questionnaire between social enterprises for thoroughly analysis and understanding of the issue of financing social entrepreneurship. The escalation of the chapter is a devised proposal which could support the financial stability for Czech social enterprise. In the second part of the practical part is introduced the selected company and its specifics of financing are determined. The last chapter is devoted to the particular proposals for improvements of the financing of the selected social enterprise.