

Mikrodotacje, maksymalne

Codzienne zmagania lokalnego animatora sportu przypominają jedną z olimpijskich dyscyplin – bieg przez przeszkodę.

Prowadzenie małego klubu sportowego nie jest sprawą prostą. Jeśli ktoś myślał, że po spotkaniu założycielskim stowarzyszenia kultury fizycznej będzie już tylko łatwiej, może czuć się rozczarowany. Szczególnie jeśli założenie klubu to inicjatywa lokalna, której pomysłodawca bardziej „sam” chce pchnąć młodzież i dzieci do aktywności niż wychodzić naprzeciw palącym potrzebom.

Ten początkowo niemały wysiłek organizacyjny to Rubikon wielkiej menedżerskiej przygody. Oczywiście, potem nie brakuje problemów, ale nie powinniśmy się zniechęcać. Sportowcy się nie poddają.

„Polski sport? Takie pojęcie nie istnieje” – tak tytułowała niedawno swój artykuł „Polska Times” w kontekście igrzysk olimpijskich. Czy redaktorzy gazety mają rację? Najważniejsze „kłopoty” władz PKOl to znalezienie strategicznych sponsorów, wybór ośrodka szkoleniowego, dobór kadry, określenie honorariów itp. Cel jest w zasadzie jeden – wyniki. Jeśli wyniki na tle tytanów sportu (USA, Chiny czy Niemcy) są nieporównywalne, to oczywiście o polskiej potędze sportowej nie może być mowy.

Zgoła inne „kłopoty” mają ludzie, którzy na swoje barki wzięli sport w skali mikro – lokalni animatorzy sportu.

Dyscyplina olimpijska?

Animatorzy sportu często asystowali przy narodzinach społecznego przedsięwzięcia (klub), później byli autorami pierwszego wniosku o przyznanie środków na pierwszy sprzęt sportowy, następnie pojawił się zapewne wniosek o zadanie zlecone typu „Dzień Dziecka” czy „Zima w Mieście”. Po drodze oczywiście czekało skrupulatne rozliczenie napisanych uprzednio projektów. Zadania PKOl udadzą się lepiej lub gorzej (zwykle niestety gorzej), tymczasem zamierzone działania klubu sportowego często kończą swój żywot na papierze. Determinacja wielu ludzi związanych z małymi klubami jest tak silna, że nawet niechęć lokalnego samorządu nie przekreśliłi chęci realizacji zamierzeń. Ten bieg z przeszkodami po dotacje mógłby być spokojnie konkurencją olimpijską, jeśli założyć kryteria wytrzymałościowe oraz wielopłaszczyznowe. Jak ciężka jest to materia, wiedzą tylko sami zainteresowani, bo zwykle projekt piśmienny, realizuje i rozlicza jedna, góra dwie osoby.

Kadry

Cieszy mnogość uczelni mających w swoim profilu animację sportu, zarządzanie obiektem sportowym, zarządzanie klubem sportowym itp. Co roku na rynek trafia fala chętnych gotowych realizować menedżerskie pasje. W końcu boom na inwestycje sportowe wspierane dotacjami unijnymi powinien być uzupełniany przez kapitał ludzki.

Niestety, wciąż wiele nowoczesnych inwestycji jest zarządzanych nie na miarę zastosowanych tam technologii. Ten proces wymiany kadr trwa, to cieszy. Zdolni studenci już na studiach przygotowują się do nowej roli, wykorzystując możliwości, jakie stwarza im uczelnia (staże, kursokonferencje), by w momencie ukończenia studiów nie być „zielonymi”, a w sytuacji idealnej być w zasięgu ręki burmistrza czy wójta, kiedy pojawia się widmo wakatu w OSiR-ze.

Póki co w wielu gminach sportem zarządzają dorośli menedżerowie. Oczywiście wielu z nich zasługuje na wielki szacunek: organizują innym zajęcia sportowe, zawody, festyny. Czasochłonność tych zajęć jest ogromna. Ja sam, jako prezes małego klubu, mogę potwierdzić, że pierwszym i jedynym „życiem” szefa klubu sportowego jest... klub.

Doba ma jedynie 24 godziny a lokalny animator (prezes, członek zarządu, kierownik, trener) dostosowane do tego moce przerobowe, więc na porządku dziennym jest gaszenie przeróżnych pożarów organizacyjnych, bez szans na spokojną planistyczną pracę menedżera. Ale są tacy, którzy wychodzą poza te określone przez imprezy i szkolenia ramy, jak organizowanie konferencji, kursów, zlotów etc.

Zawody...

W sytuacji, gdy dysponujemy odpowiednią infrastrukturą, pozwalającą na zorganizowanie zawodów sportowych, reszta powinna pójść już jak z płatka: ustalenie terminu zawodów, zaproszenie zawodników, promocja imprezy, powiadomienie o imprezie odpowiedniego związku sportowego, zapewnienie sędziom honorariów (w różnej wysokości, zależnie od rangi zawodów), opieki lekarskiej, osób odpowiedzialnych za bezpieczeństwo imprezy (czasem masowej), wreszcie przeróżne protokoły, załączniki...

Czy po takich emocjach można się później jeszcze cieszyć ze zwycięstwa swojego zespołu? Dla organizatora triumfem jest już najczęściej pierwszy gwizdek.

Jak uzyskać dofinansowanie?

Przede wszystkim nasza inicjatywa musi mieć formę prawną. Najlepiej gdy jest to stowarzyszenie kultury fizycznej lub „eventowy” profil firmy. Pierwsza formuła jest bardziej powszechna i wskazana, choć tzw. pracy biurowej jest o wiele więcej (o czym poniżej).

Jeśli usługi zlecone przez samorząd miałyby natomiast świadczyć firma, wówczas oprócz oferty, czasu rekomendacji i umowy wystawionej przez inne podmioty, dla których firma świadczyła usługi z zakresu sportu i rekreacji, kolejnym dokumentem łączącym z gminą jest właściwie wystawiona faktura.

Determinacja wielu ludzi związanych z małymi klubami jest tak silna, że nawet niechęć lokalnego samorządu nie przekreśliłi chęci realizacji zamierzeń.

zaangażowanie

Gwarancji przyznania środków nawet na najlepiej napisany projekt nie ma. O przyznaniu środków decydują w pierwszej kolejności wymogi formalne, w następnej cel projektu, liczba uczestników oraz spodziewane efekty.

Szybko i ekonomicznie. Sprawa ze stowarzyszeniami jest nieco bardziej skomplikowana.

Znaleźć odpowiedni konkurs

Na stronach internetowych miast i gmin – najczęściej w zakładce sport – samorząd ogłasza konkursy na realizację działań z zakresu sportu i kultury fizycznej. Informacji o zbliżających się konkursach udzieli także lokalny wydział sportu. Miasto/gmina na stosownych formularzach – również dostępnych w internecie – informuje przyszłych beneficjentów o terminach składania ofert, wysokości dotacji i formie (wsparcie lub powierzenie realizacji zadania). Samorząd wymaga także najczęściej następujących dokumentów:

- oświadczenia o niezaleganiu w ZUS,
- KRS lub wyciągu z ewidencji potwierdzającego status prawny,
- sprawozdania merytorycznego (składanego do organów wewnętrznych),
- sprawozdania finansowego (składanego do organów wewnętrznych),
- umowy partnerskiej (jeśli nie organizujemy imprezy, zawodów na własnym obiekcie).

Wniosek i załączniki, zwykle około kilkunastu stron, należy zwykle złożyć we wskazanym miejscu i terminie. Od ogłoszenia konkursu do zakończenia składania ofert upływa przeważnie około 30 dni.

Impreza, czyli event oraz szkolenie

Samorząd posługuje się pewnymi kierunkami przyznawania dotacji. Pod terminem impreza kryją się festyny sportowe, zawody, turnieje, regaty etc. Impreza jest swoistym świętem sportowym, w którym rywalizują bądź relaksują się aktywnie jej uczestnicy.

Szkolenie w swoim zamyśle to systematyczne zajęcia sportowe o określonym profilu pod okiem uprawnionego instruktora. Oferta na szkolenie powinna zawierać opiekę instruktora, zakup drobnego sprzętu sportowego, wodę do picia – to przy dyscyplinach mniej „technicznych”. Oferta na imprezę w zależności od skali może rozciągać się na kilkadziesiąt punktów i tutaj nikt się nie zdziwi, gdy oferent umieści wynajem przenośnych toalet, ekipę dokumentującą imprezę, dźwig, scenę itp. Doświadczenie nauczyło wiele samorządów, że najlepszym rozwiązaniem jest wynajęcie w drodze konkursu ofert firmy „eventowej”, która, jak już się rzekło wcześniej, wystawi fakturę opiewającą na ustaloną kwotę. Oszczędzą na tym wszyscy masę czasu.

Organ opiniujący

To zespół ludzi (przeważnie radni), których doświadczenie i wiedza odnośnie sportu i rekreacji uprawnia do oceny zebranych ofert, których prze-

ważnie jest więcej niż zakładanych środków na ten cel. Jeśli klub nie złoży oferty (oczywiście spełniającej wymogi formalne), sam eliminuje się z ewentualnego wsparcia.

Gwarancji przyznania środków nawet na najlepiej napisany projekt nie ma. O przyznaniu środków decydują w pierwszej kolejności wymogi formalne, w następnej cel projektu, liczba uczestników oraz spodziewane efekty.

Te logiczne kryteria bywają czasem pominięte – zarówno na korzyść, jak i niekorzyść beneficjanta. Decydują lokalne relacje. Oczywiście zawsze należy ufać, że komisja jest uczciwa i bezstronna, w końcu sport nigdy nie był i nie jest partyjny, co więcej – jest ponad podziałami.

Zaktualizowany kosztorys

Szczęśliwy ten, kto uzyskał pożądane wsparcie. Przeważnie pieniędzy nie starcza dla wszystkich, więc komisja tnie koszty, żeby każdego uszczęśliwić. Nagminne jest „ucinięcie” np. ok. 30% wnioskowanej sumy, więc jeśli oferta zostanie delikatnie zawyżona (np. o 10%), wówczas brakuje nam już tylko 20%, co jest na poziomie realności przedsięwzięcia. Nie sugerowałbym częstego stosowania tej metody z kilku powodów. Po pierwsze, ofertę opiniują znawcy, po drugie, nasze przedsięwzięcie ma mieć ramy społecznej działalności. Poza tym sport ma być silny systematyką, a nie jednorazowym wystrzałem. Z obiecanych środków beneficjent proszony jest o zaktualizowanie kosztorysu, który tworzony był (np. jak to było na Mazowszu) cztery miesiące wcześniej.

Po podpisaniu umowy możemy wydawać pieniądze zgodnie z przeznaczeniem. Szkolenie musi mieć swoją ciągłość, choć bywa i tak, że szkolenie już trwa, a umowa wciąż nie jest podpisana, ale o tym oficjalnie się nie mówi.

Rozliczenie

Zwykle odbywa się 30 dni po zakończeniu projektu. Na druku urzędowym należy przedstawić odniesione efekty sportowe, promocyjne i społeczne. Cele raczej się nie zmieniają i są raczej oczywiste. Zbiór faktur, umów oraz zleceń należy opisać, skserować i opieczętować.

Samorządy (chciałbym się mylić) nie przyznają środków dla osoby, która przygotowuje wszystkie dokumenty, korzysta z własnego telefonu, komputera, samochodu, inwestuje prywatny czas itp. Honorarium za koordynację projektu jest często pomijane, a samo fizyczne uczestnictwo w szkoleniu, imprezie i tym, co aktualnie organizuje klub, jest zwykle ponad siły organizatora. Ale i tak warto!

Jacek Wójcik

Autor jest konsultantem ds. projektów sportowych
w Kancelarii Doradztwa Gospodarczego
Cieślak & Kordasiewicz
j.wojcik@kdg.waw.pl

