

Artykuł: Uproszczenie zlecenia zadań publicznych - cz. 1 Regranting i mikrogranty - co to jest?

Autor: Łukasz Waszak

Jeżeli jesteś przedstawicielem samorządu terytorialnego, który zleca zadania publiczne organizacjom pozarządowym i robi to w trybie konkursowym, a średnia wartość dotacji nie przekracza wartości od 1.000 zł do 10.000 zł, to ten artykuł może być dla Ciebie inspiracją.

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie nakłada znaczące obowiązki administracyjne przy trybie konkursowym na organ zlecający zadanie. I nie ma znaczenia czy wartość pojedynczej dotacji na zadanie to 1.000 zł czy 1 mln zł procedura wyboru, realizacji i rozliczenia zadania publicznego jest taka sama.

Czy jest alternatywa?

Jest kilka dróg do szukania uproszczeń. Od stosowania trybu pozakonkursowego (art. 19a), po sięganie do innych podstaw prawnych (zakupy usług). W tym artykule przedstawię możliwość wykorzystania dwóch rozwiązań regrantingu (art. 16 a) oraz mikrograntów (zakup usługi).

Celem stosowania obu trybów jest zwiększenie efektywności wykorzystania środków, jakimi dysponuje samorząd, odbiurokratyzowanie procedur, ułatwienie wdrożenia i rozliczenia zadań zarówno urzędnikom jak i przedstawicielom organizacji społecznych.

Regranting – uproszczony model zlecenia zadań

Regranting, uregulowany w art. 16a ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, to mechanizm przekazywania przez organ administracji publicznej środków na realizację zadań publicznych wybranemu operatorowi, który następnie w drodze konkursu wybiera realizatorów projektów. Operatorem projektu może być wyłącznie organizacja pozarządowa lub podmiot wymieniony w art. 3 ust. 3 ustawy. Samorząd wyłania operatora w drodze otwartego konkursu ofert, a następnie operator odpowiada za przeprowadzenie konkurencyjnego trybu dla realizatorów, podpisanie z nimi umów, wypłatę środków i rozliczenie zleconych zadań.

Uproszczenia dla samorządu wynikające z regrantingu są znaczące. Przede wszystkim zmniejsza się obciążenie administracyjne związane z wyborem i rozliczaniem wielu wykonawców. Obowiązki te przejmuje operator, co pozwala samorządowi zaoszczędzić czas i zasoby. Dodatkowo, samorząd korzysta z wiedzy i doświadczenia operatora, który często ma lepsze rozeznanie w lokalnych potrzebach i specyfice sektora pozarządowego, posiada dodatkowe usługi, którymi wspiera realizatorów.

W praktyce samorząd zawiera tylko jedną umowę z operatorem, co również upraszcza proces.

Dla organizacji pozarządowych (realizatorów projektów), regranting oznacza uproszczone procedury aplikacyjne, często z wykorzystaniem wzorów ofert i sprawozdań opracowanych przez operatora. Mają one również większą elastyczność w doborze formy i sposobu realizacji zadań, dostosowując je do lokalnych potrzeb.

Operator nie musi stosować wzorów ofert z Rozporządzenia Przewodniczącego Komitetu Pożytku Publicznego.

Regranting może zwiększyć pulę środków na realizację zadania, dzięki wkładom własnym operatora i realizatorów. Przykłady pokazują, że regranting pozwala zwiększyć zakres działań realizowanych na rzecz lokalnej społeczności. Wartością dodaną dla realizacji tego trybu jest to, że operator dostarcza

obok obsługi samego konkursu również dodatkowe usługi dla realizatorów, w postaci doradztwa, szkoleń czy poszukiwaniu środków pozabudżetowych.

A czym są mikrogranty ?

Mikrogranty stanowią jeszcze bardziej elastyczne podejście do zlecenia zadań publicznych, które nie są obwarowane takimi rygorami jak regranting czyli dotacja. Co istotne, mikrogranty nie muszą być ograniczone do sfer zadań publicznych z art. 4 ustawy o działalności pożytku publicznego. Mikrogranty są wdrażane jako zakup usług, co daje większą elastyczność w ich realizacji, ponieważ zastosowanie ma tu procedura zakupu usług do 130.000 zł lub przepisy prawa zamówień publicznych.

Podobnie jak w przypadku regrantingu przy mikrograntach samorząd wybiera operatora, a dokładniej kupuje usługę na realizację lokalnego programu mikrograntów.

To podejście ma kluczowe implikacje:

- Brak rygorów ustawy o finansach publicznych: w przeciwieństwie do dotacji, zakup usług nie podlega tak ścisłym regulacjom.
- Operator realizując program przekazuje środki na realizację przedsięwzięć w oparciu o przepisy prawa cywilnego a nie finansów publicznych.
- Płatność za efekty: samorząd płaci operatorowi za konkretne rezultaty, a nie z góry za samo zadanie. Efekty strony określają w umowie.

Mikrogranty dają możliwość rozszerzenia grupy odbiorców. Realizatorem przedsięwzięć mogą być osoby fizyczne i grupy nieformalne.

Mikrogranty charakteryzują się mniejszymi formalnościami związanymi z ubieganiem się o wsparcie, co ułatwia realizację zadań o mniejszej skali i zróżnicowanym charakterze. Jest to podejście, które pozwala angażować lokalną społeczność i wspierać oddolne inicjatywy. Mikrogranty mogą wspierać różnorodne inicjatywy, w tym te o charakterze miękkich inwestycji.

Porównanie regrantingu i mikrograntów

Zarówno regranting, jak i mikrogranty mają na celu uproszczenie procedur zlecenia zadań publicznych, jednak różnią się swoim charakterem i zakresem. Regranting opiera się na ustawie o działalności pożytku publicznego, a mikrogranty nie muszą. Regranting jest bardziej sformalizowanym procesem, z operatorem jako pośrednikiem, a mikrogranty oferują większą elastyczność i możliwość bezpośredniego włączenia mieszkańców. Wybór odpowiedniej metody zależy od charakteru zadania, celów samorządu i specyfiki lokalnej społeczności. Mikrogranty mogą być jednak droższą formą realizacji ponieważ jako zakup usług podlegają przepisom o VAT.

Kiedy wybrać który mechanizm?

Rekomenduję wybór mikrograntów jeżeli w swoim samorządzie chcieliby Państwo wspierać inicjatywy, które wychodzą znacznie poza katalog zadań z art. 4 oraz jeżeli zależy Wam na włączeniu w mechanizm działań lokalnych bezpośrednio mieszkańców. Mikrogranty sprawdzają się przy przedsięwzięciach promocyjnych, tworzeniu małej infrastruktury, czy projektach, które zakładają odpłatność np. biletowanie wydarzeń.

Wartości jakie niesie rozwiązanie w społecznościach lokalnych

Zastosowanie regrantingu i mikrograntów wnosi szereg wartości zarówno dla jednostek samorządu terytorialnego (JST), jak i społeczności lokalnych. Poniżej przedstawiono te korzyści.

Wartości dla Jednostek Samorządu Terytorialnego (JST):

- Zmniejszenie obciążenia administracyjnego: regranting i mikrogranty pozwalają urzędnikom na przekazanie części obowiązków związanych z wyborem i rozliczaniem realizatorów zadań publicznych operatorowi, co zmniejsza obciążenie organizacyjne i ludzkie samorządu. Samorząd zawiera jedną umowę z operatorem, zamiast wielu umów z realizatorami projektów. Co ważne samorząd może zapewnić udział swoich przedstawicieli w komisjach wyboru projektów. Rekomenduję takie podejście, ponieważ realizacja programów grantowych powinna być ściśle skoordynowana z działaniami lokalnymi.
- Wykorzystanie wiedzy i doświadczenia operatora: operator, będąc zazwyczaj organizacją pozarządową, często ma lepsze rozeznanie w lokalnych potrzebach i specyfice sektora pozarządowego, ma również dodatkowe narzędzia w postaci doradców, trenerów, czy rozwiązań IT do prowadzenia regrantingu. To pozwala na bardziej efektywne wykorzystanie środków publicznych i lepsze dopasowanie działań do lokalnych uwarunkowań.
- Zwiększenie efektywności wydatkowania środków: dzięki mechanizmowi regrantingu czy mikrograntów, JST mogą łączyć środki własne z wkładem operatora i realizatorów projektów, co zwiększa pulę środków przeznaczonych na realizację zadań. Formuła ta umożliwi włączenie środków pozyskanych przez operatora z różnych źródeł, które często są niedostępne dla samorządu.
- Wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań: zarówno regranting jak i mikrogranty pozwalają na wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań dzięki większej elastyczności działania operatora. Operatorzy, nie będąc bezpośrednio związani sztywnymi procedurami samorządowymi, mogą wprowadzać bardziej kreatywne i elastyczne podejścia. Przykładem może być realizowany przez Centrum OPUS dwuetapowy nabór wniosków. Pierwszy to prosta fizyka projektowa, a drugi to rozmowy komisji z realizatorami projektów. Takie podejście pozwala włączyć w proces realizacji inicjatyw realizatorów, którzy nie mają wiedzy i doświadczenia, jak przygotować ofertę konkursową, a mają pomysły na przedsięwzięcia odpowiadające faktycznymi potrzebom lokalnym.
- Budowanie pozytywnego wizerunku: stosowanie regrantingu przyczynia się do budowania przyjaznego wizerunku samorządu w środowisku organizacji pozarządowych oraz wzmacnia współpracę między JST a sektorem pozarządowym.

Wartości dla społeczności lokalnych:

- Większe zaangażowanie w realizację zadań publicznych: zarówno regranting jak i mikrogranty angażują lokalną społeczność w proces realizacji zadań publicznych. W regrantingu uczestniczą organizacje pozarządowe, a w mikrograntach również mieszkańcy i grupy nieformalne. Oba mechanizmy pozwalają uwolnić nową energię społeczną.
- Uprozczone procedury aplikacyjne: procedury aplikacyjne w regrantingu i mikrograntach są uproszczone, co ułatwia dostęp do środków. Zasady powinny być przygotowane pod konkretną społeczność, stąd w Centrum OPUS bardzo często korzystamy z mechanizmu oceny polegającego na spotkaniach z wnioskodawcami.
- Dostosowanie do lokalnych potrzeb: realizatorzy projektów mają większą elastyczność w doborze formy i sposobu realizacji zadań, dostosowując je do specyfiki lokalnych potrzeb. Operatorzy mogą dostosować zasady konkursu do specyficznych uwarunkowań lokalnych.
- Jawność i uczciwość: mechanizm regrantingu zapewnia jawne i przejrzyste zasady ubiegania się o wsparcie, co wyrównuje szanse w dostępie do grantów.

Koszty regrantingu i mikrograntów

Wybór operatora to zapewnienie mu środków na realizację zadania i jego obsługi. Przyjmuje się, że średnia wartość obsługi konkursu to ok. 20 % wartości zadania. Wartość ta może wydawać się duża, ale należy zwrócić uwagę na to, co za tę cenę oferuje operator.

Usługi operatora to przejęcie od samorządu całego procesu organizacji konkursu, podpisywania umów, przekazywania środków, monitoringu i rozliczania dotacji realizowanych przez realizatorów. To również ryzyko zwrotu środków niewydatkowanych prawidłowo przez realizatorów. Dodatkowo często operatorzy dokładają do oferty usługi doradcze i informacyjne.

Czy to wysoki koszt? W mojej ocenie bardzo niski. Jeżeli policzylibyśmy, ile czasu kosztuje obsługa dotacji przez urząd na każdym etapie, to wydaje się, że regranting jest bardzo opłacalny. Co więc zyskuje operator? Tak jak wspomniałem na początku, operatorami nie zostają przypadkowe organizacje. Są to często podmioty, które w swojej misji mają rozwój lokalny, wspieranie NGO, a poprzez inne projekty mogą uzyskiwać efekt synergii we wspieraniu realizatorów projektów. Centrum OPUS realizując regranting lub mikrogranty dla samorządów wdraża je jako element programów rozwoju aktywności obywatelskiej lub wspierania NGO dostarczając wartość dodaną w postaci np. usług doradczych, które pomagają sprawniej działać podmiotom nie tylko przy wdrażaniu grantu.

Podsumowanie

Regranting i mikrogranty, mimo różnic w mechanizmach działania, przyczyniają się do bardziej efektywnego i partycypacyjnego zarządzania środkami publicznymi, wspierając inicjatywy lokalne i wzmacniając więzi społeczne. Wykorzystanie tych mechanizmów może prowadzić do bardziej odpowiedzialnego i skutecznego wydatkowania środków publicznych, z korzyścią dla wszystkich interesariuszy. Warto też dodać, że regranting i mikrogranty są zgodne z zasadą pomocniczości, która mówi o tym, że władza publiczna powinna tworzyć warunki do tego, aby obywatele sami lub przy wsparciu organizacji pozarządowych mogli zaspokajać swoje potrzeby.

W drugiej części artykułu przedstawię mechanizm budowy programu regrantingowego lub mikrograntowego krok po kroku.

Jeżeli zainteresował Cię temat zapraszamy do zapoznania się z przykładami działań w naszej Bazie Wiedzy <https://opus.org.pl/baza-wiedzy> oraz stronie www.mikrogranty.pl.

Łukasz Waszak

Prawnik, specjalista ds. współpracy międzysektorowej w Centrum OPUS