U N I V E R Z I T A K A R L O V A

Pedagogická fakulta

CENTRUM ŠKOLSKÉHO MANAGEMENTU

„SPONZORING A MOŽNOSTI VYUŽITÍ DALŠÍCH ZDROJŮ VE FINANCOVÁNÍ ŠKOL“

Závěrečná bakalářská práce

Autor: Ilona Křížková
Obor: Školský management
Forma studia: kombinované
Vedoucí práce: RNDr. Jana Hrkalová
Datum odevzdání práce: 16.6. 2006

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem předkládanou závěrečnou bakalářskou práci vypracovala sama za použití zdrojů a literatury v ní uvedených.

Ilona Křížková

Resumé:

Závěrečná bakalářská práce se zabývá využíváním jiných zdrojů ve financování akcí v mimoškolní činnosti. Je využitelným manuálem ostatním pracovníkům jak tyto zdroje najít, oslovit a využít, jak jednat se sponzory, jak správně připravit projekt, jak využít možnosti doplňkové činnosti a další podrobnosti a doporučení v této oblasti. Vychází ze zkušeností některých úspěšně zrealizovaných projektů, z poznatků a postřehů při uspořádání některých zdařilých akcí a v neposlední řadě z odborné literatury.

Summary:

This final bachelor work deals with usage of other sources in financing actions in out-of-school activities. It is a manual for other workers where they can find these sources, how to address them and how to utilize them, how to negotiate with sponzors, how to prepare the project correctly, how to utilize the possibility of supplementary activity and other details and recommendation in this area. It results from experience of some successfully implemented projects, from observations during organizing some seccessful actions and obviously from the special literature.

Klíčová slova:

MŠ (mateřská škola), ZŠ (základní škola), SŠ (střední škola), DDM (dům dětí a mládeže), SVČ (středisko volného času), ZUŠ (základní umělecká škola), fundraising (získávání finančních prostředků), sponzoring, sponzor, dárci, doplňková činnost, granty, projekty, programy, nadace

Obsah:

Úvod

1. Frundraising – získávání finančních zdrojů …… 5

1.1 Proč hledat jiné zdroje v oblasti školství ……. … 7

1.2 Plánování frundraisingu …… 7

1.3 Způsoby frundraisingu ……..… 7

1.4 Okruhy dárců ……..…… 8

1.5 Práce s dárci ……..…….. 9

1.6 Zdroje financí ……..…… 13

2. Sponzoring při pořádání akcí ……..…… 14

2.1 Udělat si jasno sami v sobě…… 15

2.2 Oslovování……..……. 15

2.3 Získání sponzora a další kroky ……..…… 20

2.4 Celoroční spolupráce se sponzory ……. 20

2.5 Zapojení mediálních partnerů ……..……. 20

2.6 Jak požádat o peníze – manuál …… 21

2.7 Schéma rozhovoru ……..…….. 21

3. Granty, nadace, vyhlášené soutěže …… 24

3.1 Grantová přihláška …… 25

3.2 Funkce grantové přihlášky …… 25

3.3 Příklady některých možných agentur a projektů …… 26

3.4 Další zdroje informací ……..…… 31

3.5 Užitečné odkazy…… 32

4. Jak správně připravit projekt …… 34

4.1 Dobré rady a zkušenosti ……..… 35

4.2 Předběžná žádost ……..…… 35

4.3 Kdy žádat o grant ……...……. 36

4.4 Projekt ……..…… 37

4.5 Základy úspěšného projektu ……..…… 39
4.6 Příprava projektového záměru „Krok za krokem“ …...…… 41
4.7 Rozpočet a náklady ……..…….. 43

5. Využití doplňkové činnosti …….. 49
5.1 Co je to doplňková činnost ….…… 49
5.2 Příklady a možnosti doplňkové činnosti …….…….. 50

6. Výzkumná část ……... …… 51
6.1 Cíl výzkumu……. 51
6.2 Obsah dotazníku ……. 52
6.3 Samotný výzkum – grafy, tabulky, srovnávání …… 53

7. Závěr – shrnutí …… 59

8. Seznam použité literatury …….. 60

Přílohy:

Projekt č.1: „ Česká klasická loutková pohádka ještě žije“
Projekt č.2: „ Klub otevřených dveří“

Úvod

Nezisková organizace nedodává ani výrobky, ani služby a ani neřídí. Jejím produktem je *změněná lidská bytost.* Neziskové instituce jsou nástrojem změny v životě člověka.
Jejich produktem je vyléčený pacient, dítě, které se něco naučí, mladá žena nebo muž, z nichž vyrostou řádní dospělí lidé, zkrátka změněný lidský život. [9]

„Nezisková organizace je ve světě chápána jako veřejně prospěšná organizace, která není organizována podnikatelsky. Není řízena za účelem dosahování zisku soukromých aktivit. Má sice vyšší příjmy, než je nezbytné pro pokrytí vlastních nákladů, ale přebytek není použit pro soukromý prospěch podílníků (členů), ani pro jejich skupinový zájem, ale je využíván pro celkový společenský (veřejný) prospěch."

Získávání finančních zdrojů v místě působení organizace (fundraising) by mělo být významnou součástí její strategie. Získá tím jednak finanční prostředky, ale též dochází k vybudování těsnějších vztahů v rámci komunity. Podpoří-li lidé projekt, mohou potom mít i pocit svého podílu na úspěchu. Mezi akce, při nichž lze získat finanční prostředky, můžeme řadit sportovní akce, výstavky výrobků spojené s prodejem, koncerty, hry, aukce, bazary, dny otevřených dveří, plesy, rauty, koktail party pro sponzory.

Školská zařízení jsou v ČR neziskové organizace, a proto pro ně bude platit, že získávání prostředků pro jejich činnost je nedílnou součástí jejich práce.

Poznatky vychází hlavně z dlouholetého působení v mimoškolní činnosti a především ze zkušeností při získávání finančních prostředků při pořádání velkých akcí.

1 Fundraising – získávání finančních zdrojů

Získávání finančních prostředků s odborným názvem fundraising je nejen součástí, ale i nutností každého vedoucího pracovníka ve školství. To se týká oblasti mimoškolní činnosti daleko více než v jiných oblastech. Fundraising je plánovaným procesem získávání prostředků pro podporu činnosti neziskové organizace. [7]

---

[9] PETER F.DRUCKER, *Řízení neziskových organizací*. Praha: Management Press, 1994, str. 8

[7] LUDVÍK EGER, *Příprava projektu školy*, *grantová přihláška.* 1. vydání, Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, str. 2

Frundaising – profesionální, cílená, organizační i časově promyšlená aktivita zaměřená na vyhledávání sponzorů a získávání finančních prostředků na podporu veřejně prospěšné či dobrovolné činnosti. Získávání finančních prostředků je složitý proces zapojování veřejnosti do projektu, který reaguje na lidské potřeby a je hoden finanční podpory. [11]

Slovo fundraising v doslovném překladu znamená zvyšování či budování fondu, resp. finančního obnosu, určeného k určitému cíli. Získávání financí je vlastně každodenní realitou téměř každého z nás. Zvyšování finančních prostředků na realizaci veřejně prospěšných aktivit a cílů se však věnuje jen malá skupina lidí. Jsou to např. jedinci pracující v nejrůznějších neziskových a nevládnoucích organizacích, ředitelé škol, kteří se zoufale snaží zvrátit špatnou finanční situaci ve veřejném školství, pracovníci sociálních institucí, kde každý, i malý finanční příspěvek může sehrát velkou roli. K nim patří i tisíce nadšenců s nepopsatelným zanícením, bez nichž by se nikdy nezrealizovalo ohromné množství lokálních akcí nejrozmanitějšího zaměření, obvykle ovšem velkého významu pro životy místních lidí. V současnosti probíhá změna ve financování nevládního neziskového sektoru. Ze scény se téměř vytratily fondy, které sloužily organizacím menší a střední velikosti, vytvářejícím aktivity zejména na místní úrovni. Na jejich místo nastupuje především možnost žádat o finanční dotaci z nejrůznějších eurofondů. Proces je však nesrovnatelně složitější a vyznačuje se nesmírnou byrokracií. Ne každý je na tuto změnu připraven, i navzdory tomu, že přichází postupně. Pro jednu část organizací, jichž se tato transformace bytostně týká, přichází doba tvrdé profesionalizace a rozšiřování aktivit. Pro druhou nastupuje období, kdy budou nuceni realizovat své aktivity, budou-li v nich pokračovat, na čistě dobrovolné bázi.

V této práci se budeme zabývat první variantou – dobou tvrdé profesionalizace, která je především v mimoškolní činnosti nutná. Tím, jak shánět finanční prostředky a jakým způsobem se budeme zabývat v dalších kapitolách.

---

[11] ZUZANA POLÁČKOVÁ, *Fundraisingové aktivity*. Praha: Portál, 2005, str. 11

1.1 Proč hledat jiné zdroje v oblasti školství?

- na zlepšení podmínek pro výchovně vzdělávací a rekreační činnost
- na modernizaci a zlepšení pomůcek a dalších pomůcek pro činnost
- na uspořádání různých kulturních programů, společenských akcí apod.
- na rozvíjení dalších činností a potlačení sociálně patologických jevů
- na aktivní využití volného času dětí a mládeže

1.2 Plánování fundraisingu

- poslání organizace
- konkrétní a měřitelné cíle
- realizační a časový plán
- zaměření na potřeby společnosti
- zapojení dobrovolníků
- výběr vhodných metod
- sestavení seznamu zdrojů
- specifikace okruhu dárců
- požádání o dar
- snaha o obnovení a zvýšení darů

1.3 Způsoby fundraising

mezi nejběžnější metody, jak získávat finanční prostředky, patří: [5]

- osobní návštěvy
- telefonní fundraising
- přímý poštovní styk
- veřejné dobročinné akce
- písemná žádost o grant
- fundraising „ode dveří ke dveřím“
- inzerce ve sdělovacích prostředcích

[5] PLAMÍNEK A KOL. *Řízení neziskových organizací*, Praha: Nadace Lotos, 1996, str. 102-3. Existují i další metody a způsoby „jak na to“- odkaz na uvedenou literaturu nebo též

1.4 Okruhy dárců

Potencionální dárci jsou všude. Jejich identifikace je důležitou součástí fundraisingu a výrazně zefektivňuje celou činnost získávání finančních prostředků: [6]

Okruhy dárců si můžeme rozdělit na:

- nadace
- občanská sdružení
- podnikatele, podniky a obchodní společnosti
- stát a státní zpráva
- individuální dárce, členy, příznivce, veřejnost atd.

Neměli bychom se omezovat na „lov" dárců pouze v jednom „revíru". Naše šance na přežití jsou tím větší, čím pestřejší je náš výčet dárců. **Užitečné je však dárce rozdělit podle toho, zda:**

- **mají vyhrazené nějaké prostředky** na bohulibou činnost a poskytují je nevládním nevýdělečným organizacím (nadace, státní fondy, ale i řada soukromých podniků). Zde bývá větší byrokracie přidělovaní prostředků, proces darování bývá zdlouhavý, ne vždy se naše zaměření shoduje s jejich a jsme nuceni hledat kompromisy. Ale již zde existuje vymezený obnos na bohulibou činnost.
- **prostředky na dané cíle vymezené nemají,** ale v případě, že je zaujmou, mohou je poskytnout (všichni ostatní). Tato skupina dárců bývá pružnější a operativnější. Obtížněji se však přesvědčuje, že právě my jsme ti praví. Často za svůj dar něco požaduje a vybírá si organizace, které jí to mohou poskytnout. Bohulibost celé akce nemusí být tou první prioritou.

Dále si můžeme dárce rozdělit na ty, kteří jsou potencionálními dárci (domníváme se, že by mohli dát), kteří nám dávají poprvé a na ty, kteří nám dali již v minulosti. **Takové členění dárců je klíčové pro stanovení strategie,** jak s kterým dárcem pracovat. Potencionálního dárce nemůžeme děsit žádostí o okamžitou pomoc v případě nouze, kdežto u dárce, který nám již pomohl, to může být i výhoda.

[6] LIBOR MICHALÁK, *Škola a sponzoring*. Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, str. 6.

Často se z různých důvodů zdráháme oslovit naše nejbližší, jsou i dárci, kteří přímo čekají na to, až je oslovíme. **Energie a prostředky, které vydáváme na získání stále nových dárců, je mnohonásobně vyšší než energie potřebná na udržení „starých známých".**

Získávání finančních prostředků je proces směny, který vyžaduje znalost celého potencionálního trhu (okruhy dárců) a sil, které v něm působí (prostředí)."Trhem" dárců jsou především lidé a úspěšná práce s nimi předpokládá porozumění jejich zájmů a názorů. Měli byste jim umět nabídnout uspokojení z toho, že jsou s vámi. Kromě vás jsou však lidé ovlivňovány řadou dalších faktorů, **prostředím**. Klíčovou silou okolního prostředí je konkurence. **O tytéž dárce soupeří řada dalších škol a organizací**. Zatímco při náhodném oslovení potencionálních dárců se uvádí pravděpodobnost úspěchu 1-10%, při práci s dobře vytipovanými potencionálními dárci můžete mít úspěšnost až 50% - [4]

1.5 Práce s dárci

1.5.1 Vyhledávání dárců

Než začnete dárce vyhledávat, **začněte rozhovorem**. Zeptejte se cca 10 lidí, přátel, známých, kteří znají vaši školu, proč by vám dali (nebo nedali) prostředky. Zorganizujte schůzku „svých blízkých", pozvěte členy vašeho pedagogického sboru, klíčové zaměstnance, aktivní členy, rodiče, příznivce či klienty. Nemělo by vás být pro začátek víc než osm. Seznamte je se svým záměrem najít a oslovit více dárců společně vytipujte vaše společné dárce. Vytvořte si seznam vašich potencionálních dárců. Snažte se být maximálně konkrétní, nedávejte za každou cenu v první fázi vašemu seznamu nějaký systém. Nebojte se zapsat i zdánlivě nerealizovatelné a nereálné věci. Seznam se pak totiž stane vašim hlavním zdrojem pro systematický fundraising. **Z anonymního davu lidí jste vytipovali ty, kteří právě pro vaší organizaci znamenají potencionální zdroj úspěchu a dalšího rozvoje.**

Potom zařaďte dárce do skupin. Seznam potencionálních dárců teď přepište do následujícího, nebo do podobné tabulky tak, aby bylo jasné, kdo je zastoupen ve které rádcovské skupině. Škála potencionálních i reálních zdrojů by měla být co nejširší. Větší výpadek v jedné rádcovské skupině potom může být rychle nahrazen z jiné.

[4] J. LEDVINOVÁ, K. PEŠTA *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha: IVN, 1996, str. 38

1.) **Seznam potencionálních dárců:**

	Název	**Kontakt**
Nadace a různé fondy:		
Občanská sdružení, jiné organizace a církve		
Podnikatelé, podniky, finanční úřady		
Individuální dárci, členové, příznivci, veřejnost		
Stát a státní zpráva		

1.5.2 Jak pracovat s dárci

Zkušenosti z frundraisingu celého světa jednoznačně dokazují, že osobní práce s dárcem, kontakt „člověka s člověkem“ , nikoli „papíru s institucí“ je tou nejúčinnější, nejefektivnější a nejvýnosnější metodou. Prostředky totiž nedává organizace organizaci, ale člověk člověku [4].

Ze svého seznamu si vyberte toho dárce, který vám připadá **nejsnáze ovlivnitelný. Začněte trénovat na malých úkolech**, ke složitým kampaním přistupte, až to budete umět. Když se učíme číst, také nezačínáme Shakespearem v originále.

1.5.3 Průzkum dárců

Než dárce oslovíte, zjistíte si o něm co nejvíce informací: jak je starý, je to muž nebo žena, ženatý (vdaná), svobodný, kdo to je, co má rád, jaké má koníčky,co rád nemá, je klidný nebo popudlivý, náročný nebo tolerantní, má raději rezervovanost nebo vítá otevřenější konverzaci? Zda někomu již dar poskytl, komu, v jaké oblasti činnosti, kolik daroval, co daroval (materiální, finanční nebo smíšená podpora), vyžadoval protislužbu, jakou atd.?

Základním předpokladem úspěchu je dárce si osobně vážit, nepodceňovat ho ani k němu zaujímat ponížený postoj. **Klíčovou otázkou**, kterou by si měl každý z nás zodpovědět před tím, než se vydá za dárcem je: Kolik můžete po dárci požadovat, jaké jsou jeho možnosti a ochota, tedy jaký je jeho **dobrovolný potencionál**? Dárcovský potencionál se liší nejen podle výše příjmů, ale i podle osobních vlastností dárce. Lidé téže společenské vrstvy se mohou lišit i o tři řády a **vůbec neplatí, že bohatí dávají více**.

[4] J. LEDVINOVÁ, K. PEŠTA, *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha: ICN, 1996, str. 43).

Budete-li v prvním styku s novým dárcem, buďte opatrní: příliš velkým požadavkem ho odradíte, příliš malým neuspokojíte, až přímo urazíte. Shánějte si o dárci informace a nebojte se používat intuice.

1.5.4 První kontakt s dárcem

Nejlepším způsobem, jak se k dárci dostat, je **mít společné známé**. Známí nám mohou prozradit, jak se k dárci dostat (ideálním známým je např. sekretářka dárce). Vhodným prostředím jsou různé recepce, konference, mítinky, rauty a veřejné akce. A vždy je tady ta poslední možnost – prostě napsat dopis, ohlásit se telefonem, požádat o schůzku, na které se chcete představit.

1.5.5 Navázání vztahů s dárcem

Hlavním cílem je vzbudit v dárci důvěru. Setkávejte se s vašimi dárci při každé vhodné příležitosti, zvěte je na vaše akce nebo třeba na pivo. Pište jim dopisy, aktuálně je o sobě informujte. Snažte se, aby se o vás dozvěděli dárci i z jiných zdrojů, od vašich klientů,
od rodičů vašich žáků, z novin atd. Projevte o dárce a jeho práci zájem.

- vaše škola musí být připravena otevřít se světu a nemuset nic zatajovat
- motorem je vaše upřímné přesvědčení, že děláte dobře užitečné věci
- klíčový krok – dát o tom vědět ostatním

1.5.6 Přesvědčování dárců

Jsou dva základní důvody pro komunikaci s dárci: poskytnout jim informace a přesvědčit je, aby změnili své názory, postoje nebo chování.

Přesvědčování má své čtyři základní principy

1. **princip identifikace**: sdělení formulujte tak, aby se dotýkalo zájmů dárce
2. **princip aktivace**: sdělení je nutné doprovodit výzvou k akci, jinak lidé jen pokrčí rameny a vrátí se ke svým problémům. Co chcete, aby dárce učinil? A bude tomu vůbec rozumět?
3. **princip důvěry**: nemá-li dárce důvěru v nás – žadatele, pravděpodobně nebudete věřit našemu sdělení, možná nebude ani poslouchat. Akceptujeme totiž většinou pouze

názory institucí, kterým již věříme. Je lhostejné, jak třeba důvěra vznikla a je-li realistická. Některým podvodníkům lidé věří ještě tehdy, když jim televize ukazuje, jak je vedou za mříže.

4. **princip srozumitelnosti**: bohužel, je to tak. Lidé mají sklon vidět černé nebo bílé. A přejí si je mít takové. Proto formulujte sdělení prostě, jednoznačně, v rámci stereotypu, na které jsou posluchači zvyklí.

1.5.7 Evidence dárců

Vyplatí se vést o dárcích přehledné záznamy. Udělejte si pro každého dárce zvláštní kartu, která by měla obsahovat:

- **základní identifikační číslo a kontakty:** adresy (telefon, fax, e-mail,čím nejraději dárce komunikuje, kdy je vhodné volat, kdy to vhodné není atd.), pozice dárce (ředitel, rodič atd.), datum narození, vzdělání, tituly.
- **vztah dárce k vaší organizaci:** (zda má osobní vztah k někomu z vašich pracovníků, co ho motivuje jednat právě s vámi, je členem nějaké organizace nebo církve).
- **osobní údaje o dárci**:koníčky, záliby, jubilea, údaje o manželce, dětech)
- **jaké dary poskytl, kdy a komu**: (dává spíše na akce nebo spíš speciálním lidem, kolik dává, jak často)
- **potencionální výše prostředků, které je možno očekávat**: (je to víc, než poskytl jiným nebo méně, můžete se dostat na vyšší příčku jeho žebříčku hodnot?
- **jakou výši daru budete požadovat, kdy a jak často**: (při dlouhodobější spolupráci se tento záznam změní v tabulku – kolik jste žádali a kolik dostali, kolik budete žádat příště)
- **zájmy dárce:** (předpokládá dárce protislužbu, co mu můžete nabídnout, informace o jeho zájmech při poskytnutí daru jiným organizacím)
- **údaje o uskutečněných kontaktech s dárcem:** (kdo dárce kontaktoval, kdy, jakým způsobem, s jakým výsledkem. Evidujte telefony s dárcem, dopisy, které mu kdo z vaší organizace mohl poslat, aby nedostal 2x tutéž informaci poštou, telefonem atd. Vyplatí se to pro personální image vaší organizace).

1.6 Zdroje financí:

1.6.1 členské příspěvky

– u občanských sdružení, které jsou osvobozeny od daně z příjmu

1.6.2 veřejné finance, samospráva

- státní rozpočet
- ministerstva
- státní fondy
- krajské úřady
- grantová agentura ČR

1.6.3 zahraniční pomoc

- na základě mezivládních dohod
- prostředky EU
- zdroje při ambasádách států v ČR

1.6.4 nadace, nadační fondy

- zahraniční x domácí
- soukromé, podnikové, komunitní
- z výnosu majetku poskytuje granty třetím osobám
- vypisují grantové programy v oblastech, které chtějí podporovat
- většinou vlastní formulář žádosti s požadovanými přílohami + zpracovaný projekt
- finance se často přidělují po 2 splátkách, druhá splátka je uvolněna až po vyúčtování první a předložení průběžné zprávy
- stát přispěl na podporu a rozvoj neziskového sektoru vybraným nadacím – prostředky z NIF (Nadační investiční fond, část z výnosu z privatizace)

1.6.5 právní osoba

- dar – finanční dar na obecně prospěšné účely je osvobozen od daně a firma ho může odečíst ze svého daňového základu
- firmy spíše poskytují tzv. sponzorství, finanční služby za protislužbu (reklama apod.)

- sponzor si příspěvek zahrnuje do nákladů, příjemce jej musí zahrnout do základu daně z příjmu
- motivace sponzorství: reklama, PR, firemní kultura

1.6.6 fyzická osoba

- osoby zajímající se o problematiku, kterou řeší váš projekt
- spoluúčast klientů
- dar je odečitatelný z daňového základu
- sbírka (ohlášení)

1.6.7 vlastní činnost

- využití doplňkové činnosti (na základě živnostenských listů)
- vstupné, zápisné, registrace
- prodej vlastních výrobků

2 Sponzoring při pořádání akcí

Žádná nezisková organizace, tady ani škola, se k zajištění své existence nemůže spoléhat pouze na prostředky přidělené státem, ale musí umět také využívat sponzoringu. Zatímco v západních zemích je tato praxe běžná, v našich podmínkách se teprve rodí. Žádáme-li dárce zejména o finanční podporu, pak máme ještě často pocit toho, že žebráme. Mnoho lidí se role žadatele doslova bojí, cítili by se trapně („tak takovou práci bych skutečně nemohl dělat“) [4], že „musíme ujít ještě řádný kus cesty, než si lidé v České republice zvyknou na to, že činnost nevýdělečných organizací patří ke každé slušné společnosti, že prostředky do ní vynaložené se nám vrátí nejen ve formě osobního uspokojení z dávání, ale i spokojenějšího života naší společnosti.“

Abychom se se sponzoringem blíže seznámili, musíme začít u sebe.

[4] J. LEDVINOVÁ, K. PEŠTA, *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha: ICN, 1996, str. 10

2.1 Udělat si jasno sami v sobě

Pokud se chystáme někoho požádat o finanční příspěvek, to nejlepší, co můžeme pro začátek udělat, je darovat něco sami. Přesvědčit druhé totiž může jen ten, kdo sám je přesvědčený. Zkuste se zamyslit nad tím, co jste Vy osobně darovali škole, např. osobní pomoc, svůj čas, nějakou věc či peníze, co jste poskytli jiným nevýdělečným organizacím, kdo a jak vás o to požádal. A zamyslete se nad tím, kolikrát jste požadovanou pomoc jiným odmítli a z jakého důvodu. A konečně, zkuste si vymyslet deset důvodů, proč by někdo měl pomoci zrovna vaší škole. Nebude to lehké přemýšlení. A abyste v tom nebyli sami, požádejte o podobné úvahy i své kolegy. Sledujte jaké důvody oni uvádějí, proč by měl někdo vaší škole pomoci, zda by oni sami pomohli a proč, nebo naopak by nepomohli a čím to zdůvodňují. Z takového zdůvodnění se můžete poměrně hodně poučit.

Dárce si nás musí vážit. Pokud chceme někoho přesvědčit, aby nás podpořil, měli bychom na jeho žebříčku hodnot figurovat na předních příčkách. Vždy se musíme zajímat o to, co si o nás dárce myslí, jaké má zájmy, názory, co má a co nemá rád. Nezískáváme totiž pro školu peníze, ale člověka, který je může poskytnout nebo který o jejich poskytnutí může rozhodnout.“Tou největší chybou, kterou můžete udělat je to, že vás budou více zajímat peníze než ten, koho žádáte.“[4]

2.2 Oslovování – příprava na setkání

Organizace jsou zvyklé žádat o finanční podporu nejrozmanitější veřejné nebo soukromé fondy, nadace, ale také sponzory z podnikatelské sféry. Jak je najít, oslovit a nabídnout spolupráci? Je důležité se na tyto kroky velmi dobře připravit. Základním předpokladem. Abychom od dárce něco získali, je vzbuzení důvěry (že je dar v dobrých rukou, že jeho vynaložení poslouží i jeho, tj. dárcovým cílům atd.). Abychom tuto důvěru vzbudili, musíme mít připravenou celou řadu materiálů, informací o nás, o naší organizaci. Ještě než nějakého sponzora oslovíme, je vhodné do příprav zahrnout otázky public relations vašeho zařízení, image školy, pravidla společenské chování a další disciplíny. Měli bychom také i my mít co nabízet. Před návštěvou sponzora si vyrobit a připravit pracovní vizitky, které při představení své osoby předkládáme sponzorovi. Dotyčný sponzor se tak seznámí s vašimi kontakty, ale také s vašimi webovými stránky, které si po vašem odchodu určitě se zájmem prohlédne.

---

[4] J. LEDVINOVÁ, K. PEŠTA, *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha: ICN, 1996, str. 13 - 14

Prvním a nezbytným krokem při získávání finančních prostředků je definovat poslání naší školy, toto poslání výstižně vyjádřit a nabídnout každému, kdo by nám pomohl poskytnout finanční podporu. Většina z nás si myslí, že ví, co dělá a proč jeho organizace existuje. Ve chvíli, kdy se nás někdo zeptá, však často vykoktáváme neučesané věty, chrlíme zbytečné argumenty a vysvětlujeme své jednání s pocitem přistiženého dítěte. Stonásobně se vyplatí připravit se na takové chvíle dopředu, naučit se mluvit a psát o sobě, o své škole sebevědomě a s jistotou, že to, co děláme, je správně. Krátké a srozumitelné sdělení je klíčem k lidem, kteří nás zajímají, a které bychom chtěli motivovat k tomu, abychom i my zajímali je.

Při předkládání vašeho poslání a cílů dárců by mělo být naprosto jasné proč vaše škola existuje, čeho chce dosáhnout, komu bude její činnost sloužit a proč by měl kdokoli ke splnění těchto cílů přispět. Pokud dárce dobře neporozumí tomu, co vlastně chcete, zřídkakdy to bývá jeho chyba.

Jak definovat poslání školy? Při definici vašeho poslání je třeba vycházet ze tří základních hledisek:

Proč? Pokuste se najít opravdový kořen vaší činnosti a popsat ho jednou větou tak, aby mu každý porozuměl. Váš problém totiž není jediný na světě, druzí o něm třeba ani neví.

Jak? Vyjádřete jen to hlavní, co pro vyřešení problému děláte. Nepokoušejte se omráčit dárce množstvím práce, hledejte spíše kvalitu než kvantitu.

Kdo? Jakou právní formu má vaše organizace, kdo vlastně jste (jednotlivec, skupina, skupina organizací atd.)

Pokud jste si na tyto otázky odpověděli, rozpracujte je do jasných, konkrétních a stručných cílů (např. obecný cíl – zajištění počítačové gramotnosti dětí, konkrétní cíl – vybavit učebnu třemi počítači). Cíle definujte tak, aby jejich plnění bylo možné měřit, dárce musí vidět, že jsou proveditelné. [6]

Důvěru sponzora mohou posilovat i ostatní nástroje, známé z oblasti public relations. Je vhodné nabídnou další materiály jako je výroční zpráva, rozpočet dané akce, školní časopis nebo jinou publikaci o vašem zařízení či nějaké reklamní předměty nebo malý výrobek od dětí apod.

---

[6] LIBOR MICHALÁK, *Škola a sponzoring*. Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, str. 3-4.

Některé příklady různých materiálů, které můžete použít:

2.2.1 Výroční zpráva

– vydat ji co nejdříve, čím jste se zabývali, čeho jste dosáhli, poslání školy, kdo ji řídí, kdo v ní pracuje, kdo pomáhá, poděkovat všem dárcům (jejich seznam). Slovo ředitele školy, jiných významných osobností, nezávislých posuzovatelů, profily významných pedagogů a absolventů školy, reakce rodičů. Obrázky, fotografie, mapky, lákavý design. Cení se stručnost, výstižnost, lákavost i neotřelost, pravdivost. Málokdo ji bude číst až do konce, přizpůsobovat tomuto faktu formu. Musí obsahovat odpovědi na nejčastější dotazy, které vám lidé kladou.

2.2.2 Výroční hospodářská zpráva

– základní informace o majetku školy, o hospodaření v minulém roce, v časové řadě minulých let, kolik prostředků je věnováno na činnost, kolik na režii. Tabulková forma, k tabulkám komentář, oživit grafy.

2.2.3 Plány do budoucna

– konkrétní postupy plnění vašich cílů, program, projekty realizované a chystané, jde o podklady pro tvorbu rozpočtu.

2.2.4 Personální a technické zabezpečení školy

– přehledné nastínění personálního zajištění vašich činností, popis prostorového a technického zázemí, výčet dobrovolníků a jejich činnost (odpracované hodiny, výsledky jejich práce).

2.2.5 Rozpočet

– do ringu sponzoringu musíte vstupovat vybaveni také tím, kolik peněz přesně potřebujete, na co a kdy, z jakých zdrojů. Rozpočet musí být programový.

2.2.6 Ostatní publicita

- časté publicitní příspěvky v denním tisku, v místním rozhlase, účast školy na veřejných akcích obce apod.

Dalším krokem je seznámení s pravidly společenského chování a osvěžit si základní pravidla jako podání ruky, oslovování, představení své osoby a svého zařízení. Nejdůležitější je pak představit váš záměr či projekt popřípadě nabídnout spolupráci – ne hned žádat

o finanční prostředky, ale nabídnout oboustrannou spolupráci. Také si osvojit pravidla stolování – pokud máte domluvené setkání jako pracovní oběd či večeři.

Prvořadou záležitostí je vhodnost oblečení pro danou příležitost a čistota a to o to více k jakému sponzorovi, řediteli, manažerovi či majiteli velké firmy se chystáte. Náš oblek má být za každé situace slušivý, čistý, bezpečný a vhodný pro určitou příležitost.[10] Pozor, aby oblek nebyl příliš vyzývavý! Úprava vašeho zevnějšku – osobní hygiena, úprava vlasů, nehtů, vůně a make-up musí být v souladu s oblečením. Vše pak hovoří za vás s kým má váš sponzor tu čest a udělá si o vás první počáteční úsudek, který může ovlivnit průběh celého jednání. Nakonec další průběh jednání je o vašich komunikačních schopnostech, inteligenčních dovednostech, o vašem vystupování a vaší celkové osobnosti. Pokud představujete nějaký projekt či akci, na kterou chcete získat spolupráci sponzora je nutné připravit prezentaci tohoto projektu - použít fotodokumentaci nebo prezentaci na notebooku. Důležité je oslovujícího zaujmout a předložit mu materiály o daném projektu či akci. Setkání by mělo být příjemné, přátelské a uvolněné. Sponzora netlačíme do kouta k okamžitého rozhodnutí, necháme mu čas na rozmyšlenou, poradit se s dalšími partnery, spolumajiteli, představenstvem apod. Je vhodné si sjednat další neformální schůzku, pozvat sponzora na některou z vašich akcí či prohlídku vaší organizace a na závěr si s ním neformálně pohovořit o rodině či jeho koníčcích.

Proč dárci poskytují peníze? Důvody, pro které jsou mezi nevýdělečnými organizacemi nejčastěji uváděny jsou: [4]

- zlepšení postoje veřejnosti k dárci
- reklama dárce nebo jeho výrobku
- snížení daňového základu
- pocit moci
- praní špinavých peněz
- distribuce jinak nevyužitelných výrobků
- splnění plánu a povinností dávat (nadace, státní zdroje apod.)

---

[4] J. LEDVINOVÁ, K. PEŠTA, *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha: ICN, 1996, str.20

(10) VLADIMÍR SCHEJBAL, Lexikon společenského chování. Praha: Grada Publishing, 1998, str. 139

Většinou pro dárce chceme víc, než kolik mu můžeme vrátit. Školy nemají prostředky ani podmínky vyhovět dárci plnohodnotnou protislužbou. Pokud by všichni dárci byli motivování pouze výše uvedenými důvody, velké množství nevýdělečných organizací u nás i ve světe by nemělo šanci přežít. Naštěstí tomu tak není. Motivy dárců nejsou zdaleka tak jednoznačné. Každý dárce, mimo to, že je podnikatel či obchodník, je především člověk. Má své zájmy, slabiny a silné stránky, rodinu, žije svým životem a jistě má i svůj žebříček hodnot.
Dávání peněz je radost. Lidé to dělají proto, že jim to dává dobrý pocit, společenskou vážnost, nebo to ulehčuje jejich svědomí. Mohou si sami sobě dokazovat, že něco takového dovedou udělat. Nebo jim to prostě umožňuje vyjádřit jejich morální hodnoty a přesvědčení.

Je zajímavé, že pracovníci nevýdělečných organizací často uvádějí jako svou motivací pocit užitečnosti, radost z dávání, naplnění společenských cílů, osobní uspokojení, chuť pomoci jiným, snahu řešit problém apod. Tyto veskrze lidské motivy někdy z neznámého důvodu upíráme našim dárcům. A přesto jsou základem pro většinu dárců, které nám poskytují. Chceme-li od někoho něco získat, musíme tedy vycházet z jeho potřeb (snažit se najít společný zájem a uspokojit ho).

Lidé dávají peníze raději na něco konkrétního a důležitého, na něco odpovídajícího jejich možnostem, na to, co cítí, že je také jejich, rádi hrají významnou roli v oblasti, kterou podpořili, rádi vidí výsledky co nejdříve a jsou potěšeni, když jsou oceněni [11].

Oslovení správných lidí je klíčem k úspěchu. Není důvod k depresi, nepodaří-li se ihned najít někoho, kdo by chtěl pomoci. Nezoufejte ani tehdy, nepodaří-li se vám získat lidi, jež byste si nejvíc přáli zapojit a do nich vkládáte naděje. Nesoustřeďte se na získání těch, kteří jsou již v podobných aktivitách zapojení, nebo pracují na významných postech. Jejich účast by sice byla velkým přínosem, obvykle jsou natolik vytížení, že další činnost by už jednoduše nezvládli.

Sponzora zajímá cílová skupina, kterou chcete na akci přitáhnout. Je třeba spojit potřebu sponzora oslovit publikum, s potřebou publika využívat produkty sponzora. Snažte se pochopit sponzora, který se snaží oslovit určité skupiny obyvatel a skupiny, které produkty sponzora využívají.

Snažte se celý rozpočet akce pokrýt sponzorskými příspěvky. V případě, že se vám to podaří, nemusíte vydělat žádné peníze, můžete ji považovat za úspěšnou.

---

[11] ZUZANA POLÁČKOVÁ, *Fundraising*. Praha: Portál, 2005,str.16 a str.20

Organizujete-li tedy akci, kde očekáváte účast převážně důchodců, je téměř zbytečné kontaktovat potencionálního sponzora, který vyrábí oblečení pro mládež (i když úspěch samozřejmě nevylučujeme). Každého sponzora zajímá, co mu za jeho peníze nabízíte. Reklamu, služby, dobrý pocit…. Sponzorování je obvykle obchod, málokdy filantropie.

2.3 Získání sponzora a další kroky

Nutnost při získání sponzora je další pracovní styk, zájem o pokračování spolupráce i po skončení celé akce. Nejdůležitější je sponzora během celé akce či projektu stále oslovovat, poděkovat mu osobně na veřejnosti, po skončení obeslat děkovným dopisem a ještě jednou poděkovat při osobním setkání. Je velmi vhodné poskytnout sponzorovi fotodokumentaci z celé akce popřípadě DVD či VHS a při poděkování předat jako dárek za jeho spolupráci.

2.4 Celoroční spolupráce se sponzory

Každého významného či méně významného sponzora bychom si měli „hýčkat“. Je určitě vhodné se všem vašim sponzorům, partnerům či příznivcům stále připomínat. A to formou zasílání vašich publikací, nabídek a pozvánek na další akce. Dále je vhodné zasílání novoročního blahopřání či dokonce blahopřání k jejich jmeninám či svátku.

2.5 Zapojení mediálních partnerů

Mezi partnery, které každá akce potřebuje patří určitě média. Mají podobnou úlohu jako sponzoři. Sice neposkytují finanční prostředky, ale poskytují bezplatnou službu. Např. místní tisk, který vám uveřejní pozvánky na akci, ale také články a fotografie z akce, popřípadě rozhovory účastníků apod. Dalším významným partnerem je rádio či televize. Medializování vašich akcí vám přitáhne velký počet účastníků, jelikož většina z nich sleduje televizi a poslouchá rádia.

Úlohou médií je představit akci a udělat ji atraktivnější pro publikum, sponzory a účinkující. Je samozřejmé, že všechny akce jsou ve větším či menším měřítku událostí, ne každá je však zajímavá pro média každé velikosti. Máte-li zájem akci programově prezentovat v určitém médiu, lze vytvořit tzv. mediální partnerství, kdy je možné bezplatně poskytnut určitý mediální prostor k její prezentaci.

2.6 Jak požádat o peníze - manuál

Měli bychom se cítit v pohodě. Chceme přeci peníze na správnou věc a žádáme toho správného člověka. Sami sloužíme správné věci a nikoli sobě, tak proč ty svíravé pocity okolo žaludku, když klepeme na dveře? Jak se nestát žebrákem? Čím to je, že takový pocit vůbec máme? Pro mnoho lidí jsou peníze tabu, stejně jako např. sex, smrt, náboženství. Nejraději mluvíme o penězích těch druhých, nikoli o svých. Někdy se stydíme za to, že je nemáme, jindy skrýváme, že je máme. Kdo má děti, vychovává je tak, aby po druhých nechtěli peníze, že „se to nedělá". I my jsme byli naučeni, že nesmíme žádat o peníze. Musíme se to tedy zase odnaučit.

Proces odnaučování předpokládá, že lépe pochopíme roli peněz v naší společnosti. V jiných společnostech a kulturách není hovor o penězích nemístný, zábrany k takovému hovoru nejsou ani dědičné, ani přirozené. Každá rodina, a tedy i každý z nás, má k penězům svůj vlastní postoj. Špatný překlad z Nového zákona „Peníze jsou kořenem všeho zla" (správně: "láska k penězům je kořenem všeho zla") ovlivnil řadu pohádek, pověstí i naše smýšlení.

Když se zbavíme předsudku, že bavit se o penězích je tabu, můžeme se pustit do boje i s tím, že žádat o peníze je neslušné. Přišlo vám někdy zvláštní, že po vás v obchodě požadují peníze za váš nákup? Když někoho žádáme o peníze pro svoji organizaci, žádáme ho zároveň, aby investoval do práce, kterou si on sám přeje vidět hotovou, ale kterou nemůže udělat sám. Vaše organizace se o tyto problémy postará za něho.

Jak požádat? Vaše osoba hraje v celém procesu získávání daru velmi důležitou roli. Dárce si VÁS ztotožňuje s projektem, který podpořil. Pro dárce jste VY zárukou, že projekt bude úspěšný [6].

2.7 Schéma rozhovoru

2.7.1 Předehra

na úvod se snažte, abyste se oba, vy i dárce, cítili uvolněně (začněte hovořit o počasí, rodině, sportu atd.). To, co potřebujete je, aby vám dárce byl ochoten naslouchat. Pozor na přetažení této fáze „tlacháním".

[6] LIBOR MICHALÁK, *Škola a sponzoring*. Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, str. 12

2.7.2 Představování

pokud se s dárcem ještě neznáte, on nezná ani vaši organizaci, řekněte mu krátce, kdo jste a co chcete – viz poslání organizace. V této fázi vám nejspíš dárce nebude ochoten dlouho naslouchat. Ne déle než 3 minuty, ochota pozorně naslouchat potom rychle klesá. Nesnažte se za každou cenu sdělit všechno, dejte prostor tomu, aby se dárce měl na co ptát. Nesnažte se dárci vnutit svůj názor – váš problém nemusí být problémem dárce.

2.7.3 Ring volný - snažte se vzbudit zájem.

ptejte se a nechte, aby on se ptal.“Už jste byl v naší ….“,“Co si myslíte o našem programu?“ atd.Dokažte, že umíte diskutovat i o nepříjemnostech. Dárce se může ptát na vaše neúspěchy, vaší finanční situaci apod. Buďte otevření, za každou cenu se nebraňte a neobhajujte své slabiny.

Čím více potencionální dárce mluví, čím více se ptá, tím větší máte naději na úspěch. Když navrhuje nějakou novou variantu řešení, nebraňte se tomu. Je projevem jeho zájmu. Podpořte v dárci pocit, že je spolutvůrcem vašeho projektu.

2.7.4 Intermezzo

po chvíli oboustranné diskuse se opět chopte hovoru a shrňte váš program. Je to vhodná doba k předložení podrobného rozpočtu. Jestliže až dosud jste hovořili většinou obecně, nyní přistupte k detailům, zcela konkrétně sdělte, co od dárce očekáváte. Neberte dárci možnosti se vyjádřit, snažte se rozpoznat, na co „dárce slyší“.

2.7.5 Útok

v této fázi je dárce ochoten začít jednat o finančním daru. Pohlédněte dárci odvážně do očí a požádejte ho o podporu. Máte na to právo, vaše organizace se dar zaslouží. Dárce na tu otázku čeká a bojí se jí stejně tak jako vy.

Žádejte konkrétní částku!!! Konkrétní věc nebo program.

Když dárce řekne ano, zbývá jen domluvit se o konečné výši daru, způsobu, jakým ho poskytnout. **Když dárce řekne možná,** nebo naznačí, že by byl ochoten, zkuste se vrátit k bodu 2 rozhovoru. **Když dárce řekne TEĎ NE,** a nenaznačí vám kdy, ozvěte se za půl roku. Buď na tom opravdu teď momentálně není dárce dobře, nebo vás nedokáže odmítnout a nechce se mu vás podpořit. Dávání není lehká věc, **ale odmítnutí pomoci je mnohem těžší.**

První odmítnutí nemusí být ještě konečné. Teprve po třetím odmítnutí je dobré jednání s dárcem důstojně ukončit. Poslouchejte pečlivě, proč vás dárce odmítá podpořit. **Neberte si odmítnutí osobně.**

2.7.6. Na rozloučenou

PODĚKOVAT! A nejenom za dar, ale i za pozornost, ocenit zájem a to, že vám dárce věnoval svůj volný čas.

2.7.7 Co potom

do 2 dnů pošlete dárci dopis nebo pohled, kde vyjádříte svůj dík, že se vám dárce věnoval, poskytl nebo přislíbil dar. Pravidelně dárce informuje, jak si vaše organizace vede, uspořádejte akce, na které dárce pozvete. **Neztratit zájem a důvěru dárce a neustále rozvíjet kladné vztahy s ním. Někdy to může být on, kdo bude potřebovat vás,** ať už v rovině obchodní nebo lidské. Dodržujte to, na čem jste se s dárcem dohodli, peníze využijte tak, jak dárce předpokládá. **Nezapomeňte dárce náležitě prezentovat (pokud o to stojí).** Věnujte hodinu výtvarné výchovy dětské kresbě z pracovního prostředí sponzora. Zapaspartovaný dětský obrázek může zdobit nejednu ředitelnu sponzorské firmy a je cenným důkazem hezkého přístupu firmy k veřejnosti, k vaší škole.

Být dobrým správcem daru a neustále uspokojovat potřeby dárce je základním pravidlem každého programu na získání finančních prostředků.

Shrnutí – rady k sponzoringu – plán

Americký odborník fundraisingu a sponzoringu **Henri Ross** shrnuje celé umění žádat o peníze do následujících jedenácti bodů [4]:

---

[4] J. LEDVINOVÁ, K. PEŠTA, *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha, 1996, str. 58

1. Než někoho půjdeš žádat o peníze, dej nejprve něco sám.
2. Lidé nedávají peníze projektům. Dávají je lidem, kteří chtějí projekty realizovat.
3. Nemáme právo někoho připravit o možnost říci „ne“.
4. Pokud se ti třesou kolena, máš stažený žaludek a sucho v ústech když vcházíš ke svému potencionálnímu dárci, pamatuj si: “Odkopni sebe stranou a nech vejít svůj projekt“.
5. Hlavní důvod, proč lidé nedávají peníze je, že o ně nejsou žádáni.
6. Málokdy známe skutečné zájmy našeho dárce. Ale často se je dozvíme, když se zeptáme.
7. Pokud nehodláš požádat o peníze, nemá cenu, aby ses do jednání o nich pouštěl.
8. Jednání není nikdy celé, dokud ho neukončíš.
9. Neurážej dárce malou žádostí. Žádej ho na úrovni, na které jsi sám myslíš, že je schopen dávat.
10. Úspěšné žádání o peníze je takové, kdy správný člověk žádá správného dárce o správný dar v pravou chvíli a za správným účelem.
11. Úspěšné jednání je takové, které se skládá ze 40% tvého sdělení a 60% naslouchání.

Doporučená literatura:

ČEPELKA, O., *Práce s veřejností v nepodnikatelském sektoru*. Liberec: Nadace Omega, 1997

FLECHTER, A., *Získávání finančních prostředků*. Praha: Sdružení zdravotně postižených v ČR, 1997

LEDVINOVÁ, J.,PEŠTA, K., *Základy Fundraisingu*. Praha: ICN 1996

MARKOVÁ, H.: *Fundraising 96*. Praha: Pražské regionální centrum Asociace Brontosaura, 1996

3 Granty, nadace, vyhlášené soutěže

Jedna z možností získávání finančních prostředků je využití vyhlášených projektů. Jsou však nezbytné některé kroky, jak najít vhodný grant či soutěž. Jedna z možností je sledovat internetové stránky, kde jsou zveřejňovány vyhlášené granty a různé soutěže.

Nejpřístupnější a nejsnazší pro školská zařízení je využití vyhlášených grantových soutěží Krajských úřadů v příslušném místě.

Důležité je však najít vhodně zaměřený projekt, dále ho začlenit do koncepce připravené činnosti, akce apod. a v neposlední řadě je nutné projekt správně připravit tak, aby byl úspěšný. Např: projekt na prevenci kriminality nebo protidrogové prevence uspořádat některé přednášky pro mládež s využitím vhodného programu na dané téma či projekt na podporu volnočasových aktivit zakomponovat do programové nabídky pro neorganizované děti apod.

3.1 Grantová přihláška

Je písemná žádost o podporu (obvykle finanční nebo technickou) adresovaná nadací, firmě nebo jiné instituci s cílem využití ji k řešení problému. Chceme-li požádat nadaci, grantovou agenturu, obec či jinou instituci o grant, musíme nejdříve zjistit, co instituce podporuje, jaké jsou její cíle a záměry. Pozor, instituce jako např. MŠMT i v oblasti DVPP vyhlašuje několik odlišných grantových zaměření a také v různých termínech během kalendářního roku. Naopak zaměření některých podpor, jako např. PHARE CBC, může být velmi široké. Ovšem i zde je řada podmínek a mantinelů, které vymezují cíle a záměry instituce, která granty poskytne, ale tím i našich projektů! (7)

3.2 Funkce grantové přihlášky:

- představuje program (projekt), který jste vytvořili (řešíte skutečný aktuální problém)
- seznamuje s plánem. Obsahuje podrobný plán činnosti, podle kterého se bude postupovat (pokud se se sponzorem nedohodnete jinak), musí odpovídat charakteru oboru.
- Je žádostí. Je to dobře promyšlená žádost! Není to úpěnlivá prosba ani honba za prostředky.
- je nástrojem přesvědčování, pochopení. Důležité je získání souhlasu a podpory pro vaše stanoviska, vytvoření pocitu jistoty u sponzora.
- je slibem a závazkem, slibuje vyřešit problém. Závazek je zpočátku morální, ale v okamžiku přijetí se stává závazným.[7]

[7] LUDVÍK EGER, *Příprava projektu školy, grantová přihláška*. Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, str. 4

Přihláška musí být pozitivní, je vždy pro něco konkrétní a kladná. Obecně se uvádí, že doporučený rozsah je 10 – 15 stran, ale opět pozor na zadání u grantových agentur.

Každý sponzor nebo fond má různé směrnice nebo vyžaduje různé dokumenty, musíte poskytnout přesně to, co žádá. V praxi se obvykle setkáváme se zřizovací listinou, dokladem o IČO a účtu organizace či požadavkem seznamu referencí.

3.3 Příklady některých možných agentur a projektů

U stabilních grantů se mohou z roku na rok měnit formuláře, dodatečné podmínky ohledně času, financí apod. Proto je nutné sledovat aktuální zadání u přihlášek u grantových agentur a nadací, ale i vyhlášení grantů od obcí a jiných subjektů.

Příklady podrobnějších informací o některých projektech (7)

Nadace Open Society Fund

http://osf.cz

Zde je možné nalézt celou řadu projektů a na titulní stránce najdete např. odkazy na:

- vzdělávací programy – řada podprogramů
- občanská společnost – celá řada podprogramů
- aj.

Projekty na podporu DVVP

http://www.msmt.cz/

MŠMT nabízí celou škálu projektů pro další vzdělávání pedagogických pracovníků. Pod linkou **Regionální školství** j e můžeme vyhledávat včetně dalších potřebných informací. I zde je nutné sledovat aktuální formuláře, podmínky a termíny podávání grantových přihlášek – projektů.

Vzdělávací nadace Jana Husa

http://www.vnjh.sk/2c.htm

Zde se jedná o podporu projektů vyšších vzdělávacích institucí a nestátních neziskových organizací v oblasti vzdělávání.

---

(7) LUDVÍK EGER, Příprava projektu školy, grantová přihláška. Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, str. 8

Program Gabriel

http://www.nros.cz/index_msie.htm

Zde je možnost zapojení se do řady vyhlašovaných projektů, opět je nutné sledovat aktuální nabídku. Projekt „Pomozte dětem!“ patří mezi nejznámější projekty v ČR a je podporován Českou televizí. Získané prostředky se dále rozdělují pro nestátní neziskové organizace. Školy mohou s těmito organizacemi spolupracovat při pomoci ohroženým a znevýhodněným dětem. Grantový průvodce a formuláře projektů jsou k dispozici na Internetu nebo vám je zašlou poštou.

Fond malých projektů Phare CBC

http://www.crr.cz

Fond malých projektů (FMP) tvoří součást Programu přeshraniční spolupráce Phare CBC. Účelem FMP je rozšíření pole působnosti Programu Phare CBC poskytnutím finanční podpory místním a regionálním institucím v příhraničních regionech na realizaci rozsahem menších akcí typu „people-to-people“ a projektů neinvestiční povahy. FMP tak přispívá k rozvoji přímých vazeb a efektivnějších forem přeshraniční spolupráce mezi rozmanitými subjekty na obou stranách hranice.

FMP doplňuje ostatní projekty Phare CBC hlavně tím, že vytváří pružný mechanismus pro podporu řady drobnějších aktivit, na které nelze aplikovat způsob přípravy a realizace velkých projektů Phare CBC.

FMP sleduje tyto specifické cíle:

- rozvíjení všestranné kulturní spolupráce mezi sousedícími regiony
- podpora a zvyšování počtu společných setkání různých skupin obyvatelstva, s důrazem na posilování kontaktů mezi mládeží
- podpora akcí zaměřených na místní a regionální socioekonomický rozvoj
- podpora vzdělávacích aktivit pro instituce a jednotlivce působící v oblasti místního, regionálního rozvoje v místní samosprávě a v rozmanitých institucích veřejného zájmu
- zvyšování informovanosti veřejnosti o záležitostech přeshraniční spolupráce a o procesu evropské integrace

S tímto programem jsou dobré zkušenosti v oblasti školství. Aktivní školy v regionech prostřednictvím Phare CBC dokázaly podpořit své vzdělávací akce a programy, výměnu studentů, rozšířit spolupráci s partnery, prezentovat své školy apod.

Určitou nevýhodou je požadavek spoluúčasti od jednotlivých agentur. Je možné též projekt konzultovat na sekretariátu FMP před odevzdáním pro odstranění neformálních chyb. Stejně tak je nutné sledovat vyhlášení jednotlivých výzev pro podávání přihlášek.

SOCRATES II.

http://serverl.csvs.cz/socrates/

Vzdělávací program Evropské unie SOCRATES II. plynule navazuje na výsledky první fáze programu a současně představuje nové aktivity a cíle. Program SOCRATES II. klade důraz na posílení evropské dimenze ve vzdělávání formou projektové spolupráce škol a dalších vzdělávacích institucí, mobilit studentů a učitelů, zkvalitňováním jazykového vzdělávání ve všech typech škol a ve všech formách vzdělávání, prosazováním inovací ve vzdělávání včetně zavádění informačních a komunikačních technologií do výuky.

Program SOCRATES je určen jak vzdělávacím institucím tak i jednotlivým studentům a učitelům a to v celé oblasti vzdělávání a rovněž i dalším subjektům zapojeným do vzdělávacího procesu včetně neziskových organizací působících v této oblasti.

Jedná se však o náročnější projekty a komunikace v cizích jazycích a zejména v angličtině je nezbytnou podmínkou. Na druhé straně je velkým plusem skutečně ochotná pomoc národní kanceláře a jejich jednotlivých pracovníků, kteří řídí podporu v jednotlivých projektech. Je dobré kontaktovat tyto odborníky, navštívit připravované národní semináře (komunikace v češtině), kde získáváte zkušenosti i od úspěšných řešitelů za ČR.

Opět je nutné dát pozor na formuláře a data odevzdání.

Comenium patří k programům, které úspěšně využívají naše školy pro mezinárodní spolupráci.

Erasmus a **Leonardo** jsou projekty, které podporují především výměnu studentů.

Arion je program, který podporuje další vzdělávání učitelů studijními pobyty s odborným zaměřením.

Lingea je program, který je zaměřen na podporu jazykové výuky a učitelů cizího jazyka

Projekty prevence kriminality pro děti a mládeže

http://www.mvcr.cz/

Na Ministerstvu vnitra můžete hledat informace k projektům, které se vztahují k prevenci kriminality a prevenci drog.

Programy obcí na podporu vzdělávání, mládeže či sportu a kultury

Tyto programy většinou nenajdete na www stránkách, ale jsou vyhlašovány místně. Jejich úloha je již významná v celé řadě obcí. Zde je možno žádat o podporu na činnost sportovního školního klubu či sportovní akce, které reprezentují školu apod. nebo na akce pěveckého sboru, hudební skupiny atd.

Informace jsou většinou dostupné na příslušném odboru MÚ.

Zájemce o sponzoring v oblasti sportu viz. publikace Management sportu, E. Čáslavová, podporu na komunální úrovni včetně grantů řeší autoři Eger, Jakubíková, Ježek (1998).

Ve městech někdy působí místní nadace, zaměřené na podporu vzdělávacích aktivit. Např. v Chebu je to nadace Schola Ludus, informace jsou opět místní.(7)

Poskytování dotací z rozpočtu příslušného kraje

např: www.kr-plzensky.cz

obsahují příklady vyhlášených soutěží na rok 2006. Mimo jiné jsou určeny i pro mimoškolní zařízení, které se dají využít k danému tématu. Důležité je prostudovat „Zásady poskytování dotací z rozpočtu Plzeňského kraje pro oblast, dle vyhlášeného odboru – např. pro oblast mládeže a sportu v rámci gesce Odboru školství, mládeže a sportu KÚ PK pro rok 2006“.

- **odbor životního prostředí –** soutěž: **V přírodě s přírodou“**- na základě schváleného akčního plánu EVVO v Plzeňském kraji – projekt letního tábora zaměřený na pobyt v přírodě v souladu s přírodou a na environmentálně šetrné chování jednotlivce a skupiny ve vazbě na udržitelný rozvoj

- **odbor kultury a památkové péče – „Grantový program Plzeňského kraje v oblasti kultury** – předmětem podpory – kulturní projekty v oblastech: divadlo, hudba a tanec, výtvarné umění, literatura, audiovize (film,foto,nová informační média), kulturní dědictví, postupové přehlídky neprofesionálních uměleckých aktivit (pouze akce pořádaní NIPOS – ARTAMA a pořadateli z pověřením MK ČR) – ukázka úspěšného projektu - viz příloha č. 1

- **odbor školství, mládeže a sportu – podpora preventivních aktivit a výchovy k toleranci** – dotační program vychází z Dlouhodobého záměru vzdělávání a rozvoje výchovně vzdělávací soustavy Plzeňského kraje, cílem programu jsou preventivní aktivity a výchova k toleranci

- **odbor školství, mládeže a sportu – Program „Kluby otevřených dveří pro neorganizované děti a mládež“** - program opět vychází z Dlouhodobého záměru Plzeňského kraje a cílem tohoto programu je : rozšířit a podpořit provoz klubů, podpořit volnočasové aktivity v nově vzniklých klubech a smysluplné využívání volného času zajišťovat optimální formou primární prevenci sociálně patologických jevů – ukázka úspěšného projektu - viz příloha č. 2

- **odbor školství, mládeže a sportu – dotační program „Výstavba víceúčelových hřišť s umělým povrchem a rekonstrukce povrchů tělocvičen a sportovních hal v Plzeňském kraji“** – cílem programu je vytvoření dostatečné nabídky a vybudování sportovních zařízení, které budou v dopoledních hodinách využívány školami a školskými zařízeními, vytvoření regulérních podmínek pro míčové hry, různé soutěže a poskytnutí podmínek pro zdravé sportování

Programy vyhlášené pod Magistrátem města

např:http://info.plzen-city.cz

Příklady vyhlášených projektů vztahující se k městu Plzeň – obdobné i v ostatních

- **odbor sociálních věcí a zdravotnictví Magistrátu města Plzně –** poskytnutí dotace **z oblasti prevence kriminality –** programy, které jsou zaměřen především

na realizaci se zaměřením na prevenci kriminality dětí a mládeže, na práci s delikventní mládeží a systémový přístup k této mládeži, prevence recidivity trestné činnosti, prevence drogových závislostí, prevence rizikových skupin obyvatelstva, v oblasti protidrogové politiky je preferována primární prevence v oblasti volnočasových aktivit dětí a mládeže, jednorázové pravidelné akce zaměřené na protidrogovou prevenci (především na přímou práci s dětmi a mládeží)

- **oddělení propagace a tisku Kanceláře primátora –** účelové finanční dary z Komise Rady města pro **prezentaci města** - na podporu aktivit občanů a na projekty vztahující se k prezentaci města, nutné je prostudovat opět „Závazná pravidla pro poskytování účelových dotací finančních darů v oblasti prezentace města Plzně“

3.4 Další zdroje informací

odkazy na www

Časopis Gratis, vydává ICN,o.p.s.

www.ecn.cz	neziskový sektor,grantový kalendář,informace
www.neziskovky,cz	neziskový sektor, grantový kalendář, informace,ICN o.p.s.
www.vlada.cz	oficiální stránky Úřadu práce ČR, www adresy ministerstev
www.msmt.cz	Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy
www.mpsv.cz	Ministerstvo práce a sociálních věcí
www.mkcr.cz	Ministerstvo kultury
www.mvcr.cz	Ministerstvo vnitra, sbírka zákonů
www.mzcr.cz	Ministerstvo zdravotnictví
www.justice.cz	Ministerstvo spravedlnosti, vyhledávání v rejstříku
www.kr-plzensky.cz	stránky kraje a krajského úřadu
www.nros.cz	Nadace rozvoje občanské společnosti
www.osf.cz	Nadace Open Society Fund Praha, grantový kalendář nadace
www.nadacevia.cz	Nadace Via, grantový kalendář nadace
www.nadacepartnertvi.cz	Nadace Partnerství, životní prostředí
www.divokehusy.cz	Nadace Divoké husy
www.donorsforum.cz	Fórum dárců, seznam nadací a kontakty
www.studujte.cz	školení, semináře, neziskový sektor

3.5 Užitečné odkazy – mezinárodní spolupráce v oblasti mládeže

Programy EU

www.nvf.cz/leonardo	Program Leonardo da Vinci, Evropský program na podporu inovací odborného vzdělávání
www.youth.cz	Program EU Mládež, program na podporu mezinárodních volnočasových aktivit
www.socrates.cz	Sokrates, Vzdělávací program EU
www.iys.fi	International Youth Service, světová organizace vyhledávající „pen friendy“ z více než 100 zemí pro děti a mládež mezi 10 a 18 lety
www.jugendfuereuropa.de	JUGEND fúr Europa, program EU Mládež

Informační zdroj

evropa.adam.cz	Evropa, Informační servis pro mládež
www.youthactionnet.org.	Youth Action Net, stránka o evropské politice týkající se mládeže
www.trans-europe.net	Eurodesk Network, „Evropský“ zdroj informací pro mladé lidi a pro ty, kteří s nimi pracují
www.eurydice.cz	Eurydice, informační siť o vzdělávání v Evropě
www.eurodesk.cz (org.)	Eurodesk, Evropská informační siť pro mládež
www.estia.educ.goteborg.se	ESTIA, Zdroj informací o vzdělávání, zaměstnání a trhu práce v různých evropských zemí
www.youropa.dk	Youropa, Internetová stránka pro mládež Evropany
www.europa.eu.int/ploteus	PLOTEUS, Portál na podporu studijní a pracovní mobility v evropském prostoru
www.europa.eu.int/youth	European Youth Portal, Evropský portál pro mládež organizace působící v oblasti mezinárodní spolupráce
www.tandem.adam.cz	Tandem, Koordinační centrum českoněmeckých výměn mládeže
www.knoflik.org.	Knoflík, Sdružení pro mimoškolní vzdělávání mládeže
www.icm.cz	ICM, Informační centrum pro mládež Institutu dětí a mládeže MŠMT

www.eun.org.	Evropan Schoolnet, Mezinárodní sdružení v oblasti spolupráce ¨ evropských učitelů, studentů a vedoucích pracovníků z oblasti vzdělávání
www.fondbudoucnosti.cz	Česko-německý fond budoucnosti, Nadační fond podporující porozumění a spolupráci mezi českou a německou veřejností
www.bosch-stiftung.cz	Nadace Roberta Bosch, Nadace působící mimo jiné také v oblasti vzdělávání a výchovy

Ostatní:

futurum2004.eun.org	Spring Day in Europe, Jaro Evropy-mezinárodní vzdělávácí projekt k rozšíření EU
www.spomocnim.cz	Učitelský pomocník, Program pomoci učitelům v oblasti práce na projektech
http://partbase.eupro.se	PERTBASE, Švédská služba pro hledání partnerů pro projekty Socratec

Vhodnými dárci jsou také rodiče dětí a studentů. Při vhodné komunikaci školy s veřejností právě tato skupina ráda přispěje na akci žáků a studentů. Opět platí, že nejlépe oslovujeme zřetelným a přehledným (také stručným) projektem. Mnoho představitelů škol již dnes ví, že takto se dají sehnat vhodné prostředky pro sportovní přebory školy, besídky, práci v družině atd. Stručná zpráva o akci s fotem a informace o vyúčtování a poděkování vám vytvoří z rodičů věrné sponzory pro malé akce školy.

Literatura k tématu:

ČÁSLAVOVÁ, E. *Management sportu*. Praha:East West Publishing, 2000

EGER L. a kol. *Efektivní školský management*. Plzeň: ZČU v Plzni, 1998

EGER L. *Grantová přihláška*. http://www.fek.zcu.cz/cz/katedry/cecev/Gr_prihl.htm

EGER,L.,JAKUBÍKOVÁ,D.,JEŽEK,J. *Komunální tělovýchova a sport*. Plzeň: ZČU,1998

JAKUBÍKOVÁ,D. *Marketing školy*. Liberec: TU v Liberci, 2001

JINDRA,J. *Fundraising*. In: Vedení školy. Praha: RAABE,1996

KAŠAOVÁ,J. *Projekty*. Kroměříž:IUVENTA, 1993

LEDVINOVÁ,J.,PEŠTA, K. *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha: ICN, 1996

AVLÁSEK,V. *Financování a rozpočtování škol*. Plzeň: ZČU v Plzni, 2001

LAMÍNEK,J. a kol.: *Řízení neziskových organizací*. Praha: Nadace LOTOS, 1996

PRŮCHA,J. *Moderní pedagogika*. Praha: Portál, 1997

SYROVÁTKA,Z. *Financování školství, rozpis rozpočtu školy, příprava a průběh*. Plzeň: ZUČ v Plzni, 2001

WALTEROVÁ, E. a kol. *Kurikulum – Proměny a trendy v mezinárodní perspektivě*. Brno: CDVU MU? 1994

MŠMT – odbor speciálního vzdělávání a institucionální výchovy - Manuál pro předkladatele projektů, Praha 2004, http://www.msmt.cz/Files/HTM/MBProgramy2005web,htm [7]

---

4 Jak správně připravit projekt

Vhodné je zúčastnit se některých z mnoha nabízených seminářů, školení na téma „Jak správně připravit projekt“, sledovat webové stránky, aktuální informace a především aktivně se zajímat o danou problematiku.

4.1 Dobré rady a zkušenosti - manuál

- 90% žádostí je odmítnuto, protože žadatel si nezjistil jak žádat nebo zda je sponzor vhodný. Je třeba hledat znovu i více sponzorů a neupínat se na jednoho.
- „rychlé prohlédnutí“ Velmi důležitá je první stránka projektu. Posuzovatel hledá cíl, osnovu projektu nebo souhrn, celkovou částku, datum zahájení a ukončení. Takto se údajně „rychle“ během 30 sekund posoudí 2/3 projektů!
- sponzor také potřebuje vědět, proč právě vy? Zde mají výhodu organizace, které sponzor jinak zná nebo mají všeobecnou důvěru,
- proto je vhodné doložit reference nebo jiná doporučení.
- je samozřejmě potřebné perfektní formální zpracování včetně počtů v rozpočtu a jazyka textu!
- u zahraničních grantů pozor na převody prostředků, danění apod.,
- nevystupovat vtíravě, ale naopak rychle a ochotně reagovat na případné žádosti o doplnění projektu.
- neberte si případné zamítnutí osobně. Je to příležitost, jak něco zlepšit!
- bez ohledu na to, že jste již poděkovali, není na škodu poděkovat ještě jednou.

Projekt je vhodné psát přehledně, stručnost a přehlednost jsou velmi důležité. Smyslem tedy není vyčerpávající informace o problému a projektu na mnoha stranách. Je vhodné si nechat projekt přečíst nezainteresovanou osobou a zvážit její připomínky. Rozhodně je nutné se vyhýbat frázím. Pozor na použití cizích a příliš odborných názvů. Naopak pro zahraničí „slušnou“ angličtinu. Pro odbornou instituci užíváme termíny z oboru.

4.2 Předběžná žádost

Předběžná žádost je ten typ mini grantové přihlášky, který bude v praxi často použitelný právě pro školy a školská zařízení. Charakterem spíše odpovídá dopisu s maximálním obsahem 5 stran. Zasílá se sponzorům, kteří obvykle k žádosti o grant sami nevybízejí. Je to způsob, jak rychle vhodnou formou zjistit, zda by sponzor váš projekt podpořil. V praxi může být i vlastní malou žádostí nebo předchází vypracování a podání vlastní grantové přihlášky.

Obsah: cíl, měřitelné výsledky, rámcový rozpočet a informace o tom, zda je zde i jiný sponzor či spolusponzor.

Je potřebné stručně ukázat schopnost organizace realizovat projekt.

- 1.odstavec je stručný souhrn o všem, co se týká vašeho projektu
- 1-2 odstavce o každé zapojené činnosti
- 1-2 odstavce o problému (pokud možno kvantifikovat)
- 1-3 odstavce o představě řešení
- 1-2 odstavce o vašich předchozích aktivitách a zkušenostech
- 5-6 odstavců – časový plán a podrobný rozpočet
- závěrečný odstavec obsahuje poděkování a kontakty

V praxi lze užít ještě stručnější žádosti, ale vždy je dobré držet se výše uvedených doporučení. Mnoho škol již tak dnes žádá sponzory z nejbližšího okolí o prostředky pro realizaci oslav výročí školy, sportovního dne, ale i exkurze apod.

Důležité je po akci poděkovat osobně či dopisem a logem školy (nejlépe oboje). I příště budou pro Vás dveře otevřené!

4.3 Kdy nežádat o grant

Pokud podáváme žádost grantové instituci, ale i obci apod., jdeme do soutěže o určité prostředky s jinými subjekty, které také jistě zodpovědně žádají o tytéž prostředky na řešení stejného, podobného či jinak důležitého projektu.

Počet žádostí často přesahuje možnosti toho, kdo prostředky posuzuje a proto grantové instituce vypisují grantové programy (viz i např. MŠMT) a pro posuzování si stanoví podmínky a vytvářejí odborné komise a řídící struktury.

Musíme si uvědomit, že jsme tou stranou, která žádá, ale má také co nabízet. Protože odpovědné zpracování grantové přihlášky a projektu je náročné na čas a někdy i na peníze, je nutné vždy předem se zamyslet nad následujícími otázkami:

- žádáme instituce, která skutečně podporuje náš obor, zaměření našeho projektu?
- je časový plán realistický?
- je možné žádat odpovídající finanční prostředky?

- podporuje instituce (agentura) náš region?
- máme skutečně znalosti (dovednosti, zkušenosti, zdroje) pro řešení projektu?

Skutečně nemá smysl žádat tam, kde odpovědi na výše uvedené a jiné otázky budou záporné. Je nutné hledat správného sponzora, který je ochoten přispět na řešení navrhovaného projektu. Nezapomenout také, že musíme být ve správný čas na správném místě.

Nenechat se však odradit případným nezdarem a brát to jako výzvu pro vylepšení projektu či hledání podpory u jiné agentury a instituce atd.

4.4 Projekt

Projekt je písemným nástrojem fundraisingu. Z pohledu grantové přihlášky si musíme uvědomit, že projekt obvykle bývá součástí této přihlášky, která obsahuje vstupní i jiné formální listy. Vlastní projekt je obvykle důležitou přílohou.

Projektem rozumíme návrh či plán. Do formy projektu můžeme zpracovat téměř cokoliv (školu, třídu, mimoškolní výchovu, exteriér, interiér, procesy ….). Projekt má písemnou podobu“ [3]

Vlastní projekt obvykle mívá následující strukturu (jednotlivé body mohou být doplněny jednak podle požadavků organizace poskytující finanční příspěvek – grant, dotaci – nebo podle zaměření projektu):

4.4.1 název projektu

výstižný

4.4.2 anotace

na úvod se popíše celý projekt, stručná a výstižní charakteristika projektu, nejlépe ve dvou větách, nejvhodnější je tvořit ji až na konec, po zpracování ostatních částí

4.4.3 informace o předkladateli

představení organizace, která projekt předkládá, informace o vzniku, poslání a dosavadním působení, uvedení uplynulých úspěchů – projektů a další informace a zkušenosti o důvěryhodnosti organizace

[3] JINDRA, J.: *Fundraising*. In: Vedení školy. Praha: Raabe, 1996

4.4.4 zodpovědná osoba za projekt

jméno předkladatele, vhodné je přiložit doporučené reference od důvěryhodné osoby – starosty apod.

4.4.5 výchozí stav

popis současného stavu a navázat na potřebnost daného projektu, vyvarovat se subjektivnímu hodnocení, nutné popsat současný stav – ne dávat řešení, je možno použít různých dat, norem apod.,popřípadě vytvořit rámec, do kterého se zasadí problém

4.4.6 popis projektu

charakteristika projektu, popis vašeho plánu, projekt, který řeší problém, plánovaný dopad – vliv projektu

4.4.7 cíle projektu

vhodné volit jasné a dobře měřitelné (hodnotitelné) cíle, stanovení dlouhodobých cílů (obecně) a dílčích cílů vedoucích k jejich uplatnění

4.4.8 cílová skupina

vymezení cílové skupiny – pro koho je projekt určen, komu prospěje, charakter a velikost skupiny, jasné stanovení

4.4.9 realizace – harmonogram

popis strategie nebo mechanismu projektu, rozpis jednotlivých aktivit v rámci projektu, časové rozvržení realizace, případně zodpovědné osoby za jednotlivé kroky, termín zahájení a ukončení

4.4.10 personální zajištění

informace o realizátorech projektu, jejich zkušenosti a kvalifikaci pro projekt, zapojení dobrovolníků, rodičů, klientů, vhodné je stanovit garanta projektu – uvést jeho odbornost, supervize projektu, realizačního týmu. Při žádosti o peníze na mzdu pracovníka vyžadují některé instituce životopis pracovníka, popř.požadavky organizace na budoucího zaměstnance

4.4.11 rozpočet

přehledný rozpočet včetně dobrých počtů – celkové náklady, vlastní zdroje, výše požadované částky, položkový rozpis nákladů, služby, OPPP, mzdy aj.

4.4.12 participace

zde se uvedou spolupracující organizace, pokud jsou, vymezují se role spolupracujících organizací, mnohdy zvětšuje důvěryhodnost, často je nutná smluvně vázaná participace

4.4.13 přílohy

přílohy související s projektem, případně dokumentující dosavadní činnost organizace, doporučující dopis – známá osoba, důležitá je výroční zpráva, novinové články, fotodokumentace, uveřejnění v mediích apod., dále se přikládají dokumenty podle požadavků grantového programu

4.4.14 vyúčtování,vyhodnocení a kontrola projektu

předkládá se po ukončení realizace projektu v daném termínu – nutné dodržet, jinak mohou vymáhat finanční příspěvky nazpět, celkové vyhodnocení projektu, co se povedlo – co se splnilo, předložení požadovaných dokladů – kopie faktur a účetních dokladů, doložení prezentace investora projektu, vhodná fotodokumentace, novinové články, propagace či mediální příspěvky

4.5 Základy úspěšného projektu:

- dobrý nápad
- přehlednost, strukturovanost projektu (při větším rozsahu je vhodné před anotací vložit obsah)
- srozumitelnost projektu (doporučuje se nechat ho přečíst někomu, kdo organizaci a daný předmět projektu nezná)
- projekt by měl být napsán tak, aby jeho jednotlivé odstavce mohly být čitelné

samostatně, hodnotící komise jej často čte na přeskáčku

- zanedbatelná není ani grafická stránka vyhotovení projektu (na úvodní stránce s názvem projektu má být logo organizace, projektu, číslování stránek, popřípadě příloha s fotodokumentací či obrázky

U grantových agentur existuje často řada podmínek, které je nutné z formálního hlediska splnit. Jinak je projekt vyřazen ještě před posuzováním v odborné komisi! Často bývá chyba např. jen v datu zahájení či ukončení projektu či ve výši finančního rozpočtu.

Pro některé granty je důležité dokladování zajištění spolufinancování, zdůvodnění využití finančních prostředků, ale také reference o řešiteli – zda je schopen projekt řešit.

Vlastní realizace a řízení projektů nabízí možnost rozvoje týmové práce a spolupráce, která může podstatně pozitivně změnit kultury školy a radost z výsledků práce všech zainteresovaných.

K problematice řízení odkazujeme na Eger a kol. (1998) či Rýdl (1998).

Pro podrobnější informace o projektech odkaz na další literaturu:

PLAMÍNEK, J. a kol. *Řízení neziskových organizací.* Praha: Nadace Lotos, 1996

LEDVINOVÁ, J.,PEŠTA, K. *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost.* Praha: IVN, 1996

KAŠOVÁ, J.(1993)

4.6 Příprava projektového záměru ”Krok za krokem”

Odborný materiál - KCVJŠ Plzeň, Jiří Cais, Eliška Purkarová [2]

4.6.1 krok – nápad, myšlenka, impulz, záměr

- sledování nabídek a možností zapojit se do projektů – management, pracovníci
- autorem nápadu je řadový pracovník nebo člen managementu organizace
- managementem určený pracovník nebo člen managementu se stává „otcem“ projektu a je pověřen vytvořením širšího pracovního týmu
- formulace cílů a následně pracovního názvu projektu a dalších kroků
- předběžný soupis aktivit a zamýšlených výstupů

4.6.2 krok – SWOT analýza organizace (vnitřní audit)

- silné stránky, slabé stránky, příležitosti, ohrožení
- reálné aktivity a výstupy projektu v kontextu možností organizace
- dosavadní činnost organizace a projektem přidaná hodnota
- formulování výlučnosti organizace
- uvažovaná cílová skupina projektu

4.6.3 krok – Ověření potřeby zamýšleného projektu

- studium Výzvy k předkládání grantových projektů Plzeňského kraje !!!
- krajem podporované činnosti
- krajem podporované cílové skupiny
- krajská hodnotící kritéria
- seznámení s přijatými projekty v jiných krajích
- seznámení s nejčastějšími nedostatky nepřijatých projektů
- zjištění, zda se nejedná o již v kraji realizovaný projekt

4.6.4 krok – Korektura projektového záměru

- zúžení či rozšíření původního záměru
- ověření reálnosti uvažované cílové skupiny
- nástin harmonogramu a financování projektu

- stanovení evaluačních kritérií
- návrh partnerů a jejich zapojení do přípravy projektu
- návrh pracovníků, kteří budou přijati do pracovního poměru po dobu trvání projektu a z něj financováni
- harmonogram tvorby projektu (vždy nutno počítat s časovou rezervou ve vztahu k vypsanému termínu podání)

4.6.5 krok – Přidělení úkolů členům týmu k následujícím okruhům

- zdůvodnění projektu (zdůvodnění záměru, vazba na strategické dokumenty EU, ČR Plzeňského kraje, přínos pro cílovou skupinu)
- cílová skupina (přiměřenost, zapojení)
- realizace projektu (klíčové aktivity a stádia realizace, monitorování projektu, publicita, udržitelnost projektu = projekt musí pokračovat i po ukončení financování z ESF
- výsledky a výstupy (kvantifikace, zajištění výsledků a výstupů)
- horizontální témata (rovné příležitosti, udržitelný rozvoj ve smyslu vlivu na životní prostředí, informační společnost, místní iniciativy)
- speciální kritéria (efektivita využití prostředků, vazby na rozvojové priority kraje, vazba na trh práce, zkušenosti žadatele s realizací obdobných projektů)

4.6.6 krok – Dokončení projektu

- písemná zpracování předchozích kroků jsou tematicky přidělena nejproduktivnějším členům týmu – redukce počtu zúčastněných
- je zpracován „rukopis“ projektu
- s verzí rukopisu je seznámen původní tým a provedena vnitřní oponentura, pozn.: zde mají výraznou roli tzv. věční oponenti
- jsou definitivně specifikovány tzv. klíčové aktivity, harmonogram činností, vnitřní hodnotící kritéria, financování projektu

---

4.7 Rozpočet a náklady

Odborný materiál - KCVJŠ Plzeň, Pavel Quadrat [8]

4.7.1 Osobní náklady

- je uznatelným nákladem projektu
- jde o platy a odměny osob podílejících se na projektu, tj. platy, dohody o pracovní činnosti, dohody o provedení práce
- výši platů a odměn stanovujeme v souladu s obvyklými v daném místě a čase
- náklady uvádíme včetně nákladů organizace

4.7.2 Osobní náklady

- dělí se
- na náklady na odborný personál
- náklady na pomocný/administrativní personál

4.7.3 Osobní náklady

- doporučuji
- klíčovat každou z osob podílejících se na projektu zvlášť
- nezapomenout na náklady organizace
- položky dělit na celkem, platy, pojistné, FKSP, OON
- použít jednotku měsíc

4.7.4 Cestovné

- je uznatelným nákladem projektu
- jde o ubytování, stravné a dopravu osob podílejících se na projektu, tj. osob uvedených v bodu 1
- výše nákladů se stanovuje zákonem č. 119/1992 sb. pro pracovníky zahraničních subjektů se vychází ze sazeb na:

http://europa.eu.int/comm/europeaid/perdiem/index_en.htm

4.7.5 Cestovné

- dělí se
- diety (ubytování a stravné)
- zahraniční personál
- místní personál
- cestovné
- zahraniční personál
- místní personál

4.7.6 Cestovné

- doporučuji
- klíčovat každou z osob podílejících se na projektu zvlášť
- ubytování, stravné i dopravu zvlášť, následně ubytování a stravné sloučit
- použít jednotku měsíc

4.7.7 Zařízení a vybavení

- je uznatelným nákladem a neměl by přesahovat 25% z uznatelných nákladů projektu
- jde především o nákup majetku jako je výpočetní technika, příslušenství, SW, DHM včetně služeb spojených s provozem tohoto zařízení
- výše jednotlivých nákupů by měla být v souladu s cenami obvyklých v místě a čase a neměla by přesahovat 40 000,- Kč (v případě překročení 40 000,- Kč za položku se položka stává nákladem neuznatelným)

4.7.8 Zařízení a vybavení

- dělí se
- nákup VT
- nákup jiného zařízení
- nákup DHM
- nájem/leasing zařízení a budov
- amortizace vlastního majetku
- náklady na opravu a údržbu
- náklady na SW
- náklady na nákup výsledků výzkumu a odborné činnosti

4.7.9 Zařízení a vybavení

- doporučuji
- klíčovat každý kus VT zvlášť, možné přiřazovat přímo osobám uvedených v bodu 1
- pamatovat na limit investičních prostředků
- správně rozdělit VT, jiné zařízení a DHM
- nezapomenout na náklady na opravu a údržbu
- použít jednotku kus, u oprav, nájmu a amortizace měsíc

4.7.10 Místní kancelář

- je uznatelným nákladem a neměla by přesahovat 7% z uznatelných nákladů projektu (přesná definice viz. manuál pro příjemce)
- jde o náklady přímo spojené s provozem
- výše jednotlivých nákupů by měla být v souladu cenami obvyklých v místě a čase

---

4.7.11 Místní kancelář

- dělí se
- spotřební zboží a provozní materiál
- telefon, fax, poštovné
- nájem kanceláře
- provoz vozidla
- náklady na nákup vody, paliv a energie
- jiné výše neuvedené náklady (internet, úklid, údržba)

4.7.12 Místní kancelář

- doporučuji
- klíčovat na jednotlivé osoby
- nezapomenout na drobnosti jako papír, lepidlo, lepenky, obálky, nůžky, …
- nezapomenout na jiné výše neuvedené náklady
- použít jednotku měsíc

4.7.13 Nákup služeb

- je uznatelným nákladem a neměla by přesahovat 49% z uznatelných nákladů projektu (přesná definice viz. manuál pro příjemce)

- jde o náklady spojené s pořádáním konferencí a kurzů, pořizováním školících materiálů a náklady spojené s propagací projektu a EU
- výše jednotlivých nákupů by měla být v souladu cenami obvyklých v místě a čase

---

4.7.14 Nákup služeb

- dělí se
- publikace/školící materiály, manuály
- odborné služby, studie a výzkum
- náklady vyplývající přímo ze smlouvy
- náklady na konference/kurzy
- Jiné náklady

4.7.15 Nákup služeb

- doporučuji
- klíčovat na počet školících se osob a počet kurzů
- nezapomenout na dostatečnou propagaci projektu a vizuální identitu
- nezapomenout na bankovní poplatky
- použít jednotku kus

4.7.16 Drobná stavební úprava

- výdaje na drobné stavební úpravy jsou uznatelné pouze, pokud cena všech dokončených stavebních úprav v jednom zdaňovacím období nepřesáhne v úhrnu 40 000,- Kč na každou jednotlivou účetní položku majetku (např. výdaje spojené s úpravou pracovního místa nebo které usnadní přístup osobám zdravotně postiženým)

4.7.17 Přímá podpora

- je uznatelným nákladem a neměla by přesahovat 20% z uznatelných nákladů projektu (nezahrnuje mzdové příspěvky, přesná definice viz. manuál pro žadatele)
- jde o náklady spojené s finančními příspěvky a náklady na cestovné, ubytování a stravu účastníků kurzů

4.7.18 Přímá podpora

- dělí se

- mzdové příspěvky
- cestovné, ubytování, stravné
- příspěvek na péči o dítě a jiné závislé osoby
- jiné výše neuvedené náklady

4.7.19 Přímá podpora

- doporučuji
- klíčovat na počet školících se osob a počet kurzů
- klíčovat cestovné ubytování a stravné zvlášť, následně sloučit
- použít jednotku osoba

4.7.20 Podklady

- 1. fáze – žádost
- rozpočet projektu s přehledem nákladů do jednotlivých let konání projektu
- přehled nákladů na aktivity
- 2. fáze – podpis smlouvy
- **podrobnější** rozpočet projektu s přehledem nákladů do jednotlivých let a **měsíců** konání projektu
- přehled nákladů na aktivity **s členěním do jednotlivých let a měsíců konání projektu**
- 3. fáze – realizace
- **velmi podrobný** přehled čerpání nákladů projektu s členěním do jednotlivých měsíců konání projektu

---

4.7.21 Závěrem

- promyšlená struktura rozpočtu
- dobré rozklíčování jednotlivých položek (svisle kapitoly rozpočtu, vodorovně čas), nebát se podrobného členění
- vazba struktury jednotlivých položek s časovým rozložením a aktivitami
- částky nákladů zaokrouhlovat na celá pokud možno dobře dělitelná čísla
- správně volit jednotky

- vyvažovat jednotlivé kapitoly a hlídat rámce uznatelných nákladů

Příklady projektu

- http://www.esfcr.cz/clanek.php?lg=1&id=11

První zkušenosti z realizace projektu

- seznámení s projektem KCVJŠ
- formální stránka projektu
- neformální stránka projektu – lidé v projektu

1. seznámení s projektem KCVJŠ

- Evropský sociální fond
- Operační program Rozvoj lidských zdrojů
- Opatření 3.1 pro grantové schéma Zkvalitňování vzdělávání ve školách a školských zařízeních a rozvoj podpůrných systémů ve vzdělávání

1. seznámení s projektem KCVJŠ

- Opatření 3.1 má motivovat jedince k celoživotnímu učení a tím posílit jeho možnosti pracovního uplatnění. Zvolené aktivity jsou zaměřeny jak na pomoc jednotlivcům, tak na vytvoření podpůrných systémů ve vzdělávání, nezbytných k modernizaci vzdělávacích programů a celého systému vzdělávání.

1. seznámení s projektem KCVJŠ

- „Podpůrný systém dalšího vzdělávání pedagogických pracovníků v Plzeňském kraji“
- vytvoření 7 okresních odborně-metodických a poradenských týmů
- realizace programu DVPP

2. formální stránka projektu

- Dodržování náležitostí vyplývajících ze smlouvy
- Propagace - vizuální identita ESF http://www.esfcr.cz/clanek.php?lg=1&id=137
- dokumentace a hospodaření, náležitosti dle příruček a smlouvy
- monitorovací zpráva (průběžné platby) http://www.esfcr.cz/clanek.php?lg=1&id=1434

2. formální stránka projektu

- řešení problému

- dimenzování jednotlivých rozpočtových kapitol (uznatelné výdaje, možné přesuny v rámci kapitol)
- prosazení formální stránky projektu v praxi (např. jednoznačné určení pracovních pozic)

2. neformální stránka projektu

- jednání s partnery a účastníky
- kontakt s poskytovatelem podpory
- komunikace s účastníky (zjištění zájmů a potřeb cílové skupiny)

2. neformální stránka projektu

- řešení problému
- nezájem o projekt

3. nedostatečná propagace, medializace

- konzultace při výběru metodiků

5 Využití doplňkové činnosti

5.1 Co je to doplňková činnost?

Je to činnost, za kterou si může nezisková organizace účtovat finanční obnos a tím si vylepšit svůj finanční rozpočet. Tato činnost je vedena zvlášť od hlavní činnosti a musí být schválena od zřizovatele. Na veškerou doplňkovou činnost musí být zřízen živnostenský list a řídí se dle platných živnostenských zákonů. Tato činnost má svá pravidla, a to především v účetnictví. V dnešní době se školská zařízení čím dál více zabývají doplňkovou činností, umožňuje jim to legislativa příspěvkových organizací a také proto, že tak mohou vylepšit ekonomickou stránku ve svém rozpočtu. Mezi nejčastější doplňkové činnosti jistě patří realitní činnost, především pronájmy různých kluboven, tělocvičen a dalších prostor, které škola nevyužívá k celodenním činnostem. Dále je často zastoupena hostinská činnost, kterou využívají převážně školy s vývařovnami a nabízejí tak své služby i veřejnosti – cizím strávníkům.

Především mimoškolní zařízení využívají např. pořádání kulturních akcí, výstav apod. Některé střední odborné školy mohou nabízet služby, které mají ve své náplni,

a to také široké veřejnosti. Mohou si tak zajistit finanční prostředky pro další chod školy. Je zde celá řada možností, které zařízení podle svých možností a schopností, mohou využívat a nabízet. Okruhy doplňkové činnosti navazují na hlavní účel příspěvkové organizace, kterou ji zřizovatel povolil. Pokud příspěvková organizace vytváří ve své doplňkové činnosti zisk, může jej použít jen ve prospěch své hlavní činnosti - odkaz na www.epravo.cz/tisk_sbirka.php3?clanek-1390. Mnozí z nich si tak zajišťují finanční prostředky pro svoji činnost nebo si vylepšují svůj hospodářský výsledek.

5.2 Některé příklady těchto činností:

- realitní činnost – pronájmy kluboven, sálů, tělocvičen, táborových základen apod.
- hostinská činnost – vyváření cizím strávníkům, nákup a prodej apod.
- správa a údržba nemovitostí – úklid a údržba po realitní činnosti
- pořádání vystav, veletrhů, přehlídek a obdobných akcí
- pořádání kulturních produkcí, zábav a provozování zařízení sloužících k zábavě
- provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a zařízení sloužících regeneraci a rekondici – provozování fitness, cvičení pro dospělé, sportovní akce, kurzy apod.
- ubytovací služby – poskytování ubytování v ubytovacích zařízeních
- kopírovací práce
- reklamní činnost a marketing – zpracování a výroba návrhů apod.
- služby v oblasti administrativní správy a služby organizačně hospodářské povahy u fyzických a právnických osob
- výuka jazyků – jazykové kurzy apod.
- pořádání dětských rekreačních a rekreačně-vzdělávacích kurzů – tábory, soustředění – u zařízeních, které to nemají jako hlavní činnost např. DDM a SVČ
- zprostředkování služeb – v dopravě nebo oblasti řemeslných prací
- organizování sportovních soutěží – netýká se zařízeních, které to mají ve své hlavní činnosti
- poskytování služeb pro zemědělství a zahradnictví – pěstování květin, sběr rostlin apod.
- a mnoho dalších

6 Výzkum – zpracování dotazníku

Dotazník, který byl zpracován se týká využívání jiných zdrojů v jednotlivých školských zařízeních, a to především sponzoringu, doplňkové činnosti či využívání grantových projektů.

Byly osloveny různé typy školských zařízení, a to mateřské školy, základní školy, střední školy, Domy dětí a mládeže či Střediska volného času a ostatní jiná zařízení. Dotazník jsem rozeslala mezi své spolužáky školského managementu, kteří jsou z různých typů škol z celé ČR a dále kolegy mimoškolních zařízení v západních Čechách. Celková návratnost dotazníků byla asi 60 %. Jednotlivé dotazníky jsem zpracovala a porovnávala jejich obsah. Výsledky můžete porovnat v následujících grafech a tabulkách.

6.1 Cíl výzkumu

Cílem zpracování dotazníku je prokázat, jaká zařízení se tímto tématem zabývají jen okrajově, pro která jsou existenčně nepostradatelná a pro která jsou docela normálním všedním doplňkem pracovních povinností.

Výzkum se také zabývá důležitostí využívání této oblasti, dále v jaké výši a jakým způsobem je jednotlivá školská zařízení využívají. Dále jsem sledovala či jednotlivá zařízení mají kompetentní osobu, která se zabývá sháněním jiných finančních zdrojů a v neposlední řadě jak spolupracují jednotlivá zařízení se sponzory.

6.2 Obsah dotazníku

Vážený kolego, kolegyně

Tento dotazník, který jste obdržel(a) bude použit jako podkladový materiál k mé diplomové práci. Proto Vás žádám o laskavé vyplnění, které mi tak pomůže zhodnotit a zmapovat oblast, o které píši. Předem děkuji za poskytnutí těchto údajů.

Ilona Křížková-ředitelka DDM Kamarád Třemošná

1. Druh zařízení: MŠ ZŠ SŠ DDM – SVČ ZUŠ jiné

2. Využití jiných zdrojů: ano ne jaké

3. Výše financí z jiných zdrojů za školní rok:

4. Využíváte sponzoring? ano ne

- jakým způsobem

- v jaké výši

5. Využíváte grantů?

- jakých

- v jaké výši

6. Má vaše škola doplňkovou činnost?

- jakou

7. Jak je pro vás důležité využívání jiných zdrojů?

8. Je na vaší škole kompetentní osoba, která je pověřena sponzoringem a grantovou politikou?

9. Jaké máte personální zabezpečení doplňkové činnosti?

- z jakých zdrojů jsou odměňovány

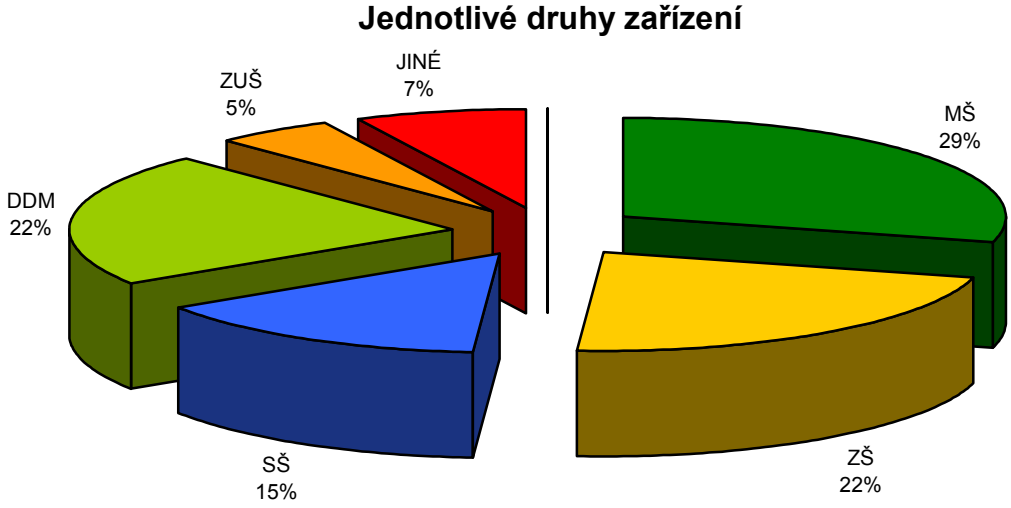
10. Jakým způsobem spolupracujete se sponzory?

6.3 Samotný výzkum

Druh zařízení:

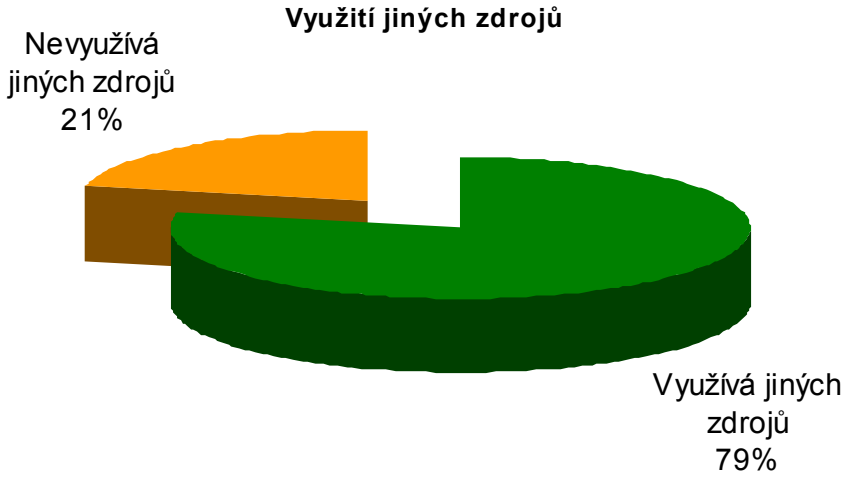
MŠ	12
ZŠ	9
SŠ	6
DDM/SVČ	9
ZUŠ	2
JINÉ	3

Z grafu a z tabulky vyplývá, kolik druhů školských zařízeních je v dotazníku zastoupeno.



2.Využití jiných zdrojů:

ANO	34
NE	9



Z grafu vyplývá, že z celkového počtu dotázaných zařízení využívají z velké části jiné zdroje.

Využívání jiných zdrojů v jednotlivých typech zařízení z celkového počtu dotázaných:

Zařízení	ANO	NE	Z celkového počtu dotázaných	Využívání dotázaných v %
MŠ	10	2	12	83 %
ZŠ	5	4	9	55 %
SŠ	5	1	6	83 %
DDM/SVČ	9	0	9	100 %
ZUŠ	1	1	2	50 %
JINÉ	3	0	3	100 %

Z tabulky je patrné jaká zařízení z celkového počtu dotázaných využívá jiných zdrojů a z jednotlivých typů také v procentech.

Využívání jednotlivých druhů jiných zdrojů u jednotlivých typů zařízení:

zařízení	granty	Sponzoring	Doplňková činnost	Z celkového počtu	Z celkového počtu v %
MŠ	6	8	6	12	50% 66% 50%
ZŠ	4	4	2	9	44% 44% 22%
SŠ	4	2	5	6	66% 33% 83%
DDM/SVČ	9	9	5	9	100%
ZUŠ	1	1	1	2	50 %
JINÉ	3	2	0	3	100% 66% 0%
Celkem	27	24	19		

Z tabulky můžeme porovnat jaká zařízení z celkového počtu dotázaných využívá více grantů, která sponzoring a nebo doplňkovou činnost. Nejvíce jsou zastoupeny granty, pak sponzoring a nejméně doplňková činnost. Většina zařízení na doplňkovou činnost nemá zařízené podmínky.

Dále z tabulky můžeme vypozorovat, že nejvíce jiných zdrojů využívají mimoškolní zařízení – DDM a SVČ, dále pak jsou hodnoty obdobné.

Výše získaných finančních prostředků z jiných zdrojů v jednotlivých typech zařízení za školní rok:

Zařízení	do10 tis.	10–50 tis.	50–100 tis.	100-500 tis.	nad 500 tis.	Z celkového počtu
MŠ	1	7	2	1	0	12
ZŠ	2	0	1	2	1	9
SŠ	1	0	0	3	1	6
DDM/SVČ	0	3	1	1	4	9
ZUŠ	0	1	0	0	0	2
JINÉ	0	0	0	0	3	3
CELKEM	4	11	4	7	9	41

Tabulka ukazuje výši finančních prostředků, které jednotlivá zařízení obdržela za školní rok. Výsledky ukazují, že nejčastěji se finanční částky pohybují mezi 10 -50 tisíc, další nejčastější hodnota je nad 500 tisíc a třetí nejčastější 100 – 500 tisíc.

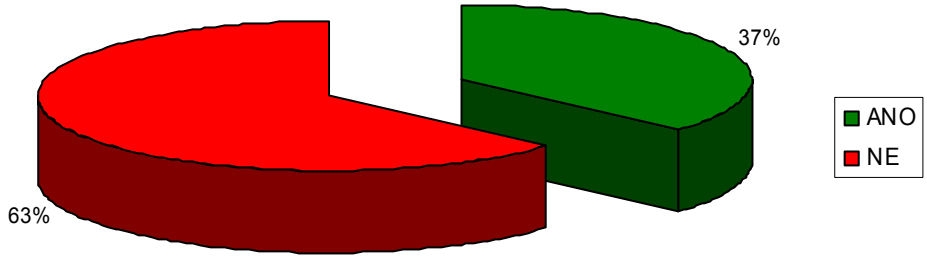
Dále můžeme vypozorovat dle údajů, že mimoškolní zařízení DDM a SVČ získávají nejvíce finančních prostředků a také i ostatní zařízení, což jsou většinou jazykové školy a bývalá pedagogická centra.

Jakým způsobem je nejčastěji využíván sponzoring

Zařízení	Finanční dary	Bezplatné služby	Věcné dary a materiál	Z celkového počtu
MŠ	5	2	8	12
ZŠ	4	0	1	9
SŠ	1	0	1	6
DDM/SVČ	9	2	7	9
ZUŠ	0	0	1	2
JINÉ	1	0	1	3
CELKEM	20	4	19	41

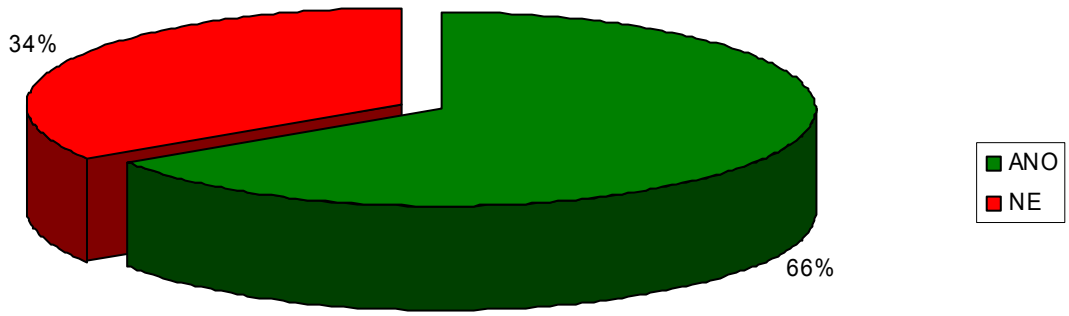
Z výsledků šetření vyplývá, že polovina dotázaných využívá sponzoringu ve formě finanční i materiální pomoci a nejvíce je využívá opět z celkového počtu oslovených mimoškolní zařízení – DDM a SVČ a ostatní jiná zařízení. Dále však v počtu následují nejvíce mateřské školy a nejméně sponzoring využívají střední školy, základní školy a také základní umělecké školy.

V jaké míře je využívána doplňková činnost



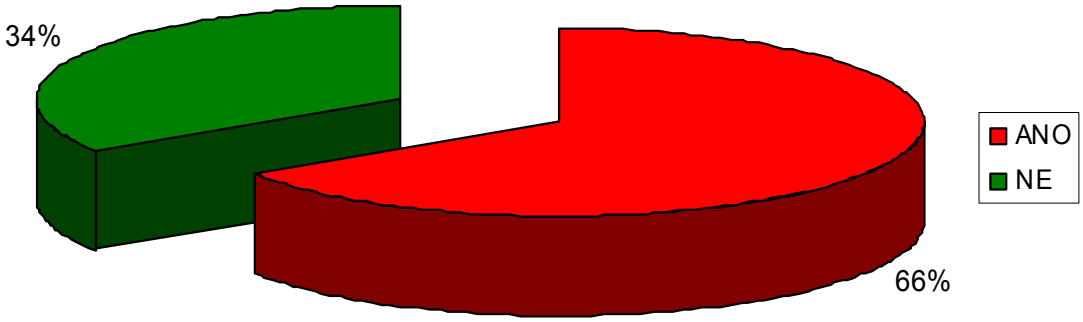
Z grafu vidíme, že doplňková činnost není zastoupena ve velké míře, celkem jí využívá 37 % škol. Většina z nich nemá vytvořené podmínky, doplňkovou činnost využívají především základní a střední školy a mimoškolní zařízení.

Jak je důležité pro školská zařízení využívání jiných zdrojů



Důležitost využívání jiných zdrojů je pro mnoho zařízení na předním místě. Jak vidíte z grafu z celkového počtu pro 66 % škol.

Je na zařízení kompetentní osoba, která se zabývá sháněním finančních zdrojů



Z grafu vidíme, že více než polovina dotázaných uvedla, že na škole je pověřená osoba zabývající se jinými zdroji finančních prostředků

Jakým způsobem je vytvořena spolupráce se sponzory

Zařízení	Pozvánky na akce	Propagace reklama	Osobní kontakty	Oboustranná spolupráce	Dárky	Telef.	Písemně	Celkem možností
MŠ	4	4	5	0	0	1	4	18
ZŠ	2	0	4	0	0	0	0	6
SŠ	0	0	2	0	0	0	0	2
DDM/SVČ	6	6	4	3	1	0	0	20
ZUŠ	0	0	0	0	0	0	0	0
JINÉ	0	0	0	0	1	0	0	1

Tabulka ukazuje četnost kontaktů škol se sponzory. Můžeme porovnat jaká zařízení a jakým způsobem udržují kontakty se sponzory. Je zřejmé, že nejvíce spolupráce se sponzory využívají mimoškolní zařízení – DDM/SVČ a mateřské školy, nejméně však střední školy a ostatní jiná zařízení. Základní umělecké školy styk se sponzory neudržují.

7 Závěr – shrnutí

Shrnutí výzkumné časti ukazuje, že dotazník splnil předpokládané očekávání výsledků a dosažení stanoveného cíle. Shlédnutím jednotlivých grafů a tabulek můžeme vidět, že využití jiných zdrojů je pro mnohá školská zařízení důležitou součástí pracovní náplně.

Z osloveného počtu 41 zařízení se pouze 9 nezabývá jinými zdroji vůbec. Jedná se z převážné části o základní školy. Nejvíce je však využívají mimoškolní zařízení, ostatní jiné zařízení a následují mateřské školy.

Využívání jednotlivých zdrojů je u dotázaných velmi variabilní. U některých zařízení převažuje sponzoring, u jiných využití grantů a projektů. Především střední školy se viditelně zabývají grantovou politikou, naproti tomu ostatní zařízení se shodně v malém nepoměru ubírají cestou sponzoringu. Nejméně zastoupená u všech zařízeních je doplňková činnost.

Zajímavé je zjištění výše finančních zdrojů, které jednotlivá zařízení uvádějí. Vysoké částky se objevují u mimoškolních a jiných zařízení, které se pohybují v desítkách miliónů korun. Jedná se především o využití finančních zdrojů z evropských strukturálních fondů. Nejčetnější a také zcela zřejmě nejjednodušší cestou využívání finančních prostředků je forma sponzoringu, jak v malé či větší formě. Jednotlivá zařízení využívají tyto prostředky převážně formou věcných darů či drobných finančních částkách, které jsou účelově vázány na různé druhy činností. Tyto částky se nejvíce pohybují mezi 10 – 50 tisíci, které uvádějí v dotazníku převážně mateřské školy. Nejméně zastoupená doplňková činnost je nejvíce využívána v zařízeních, které mohou nabídnout různé služby ze své hlavní činnosti a nebo zařízení, která vlastní nevyužité prostory či různé atraktivní aktivity. Proto se v dotazníku nejvíce objevuje realitní činnost formou různých pronájmů, např. tělocvičny, sportovní haly, počítačové učebny, fitness centra apod. Své služby nabízejí některá zařízení např. v hostinské činnosti či v ubytovacích nebo zprostředkovatelských službách.

Velmi zajímavé je také zjištění, v jaké míře se některá zařízení věnují vůbec spolupráci se sponzory a zda je na zařízení kompetentní osoba zabývající se touto problematikou. Nejvíce možností spolupráce uvedly mimoškolní zařízení a dále je následují mateřské školy. Zcela viditelně se spolupráci nevěnují základní umělecké školy, velmi málo jiná zařízení a střední školy. Kompetentní osobou, která se zabývá touto problematikou je z převážné části ředitel školy, a to opět u všech typů zařízení.

Celkové shrnutí této problematiky ukazuje, že nejvíce, a to ve všech směrech využití jiných zdrojů ve financování, celoroční spolupráce se sponzory a další aspekty převažují v mimoškolních zařízeních, která jsou ve své činnosti na těchto zdrojích zcela závislá. Druhá v pořadí jsou ostatní jiná zařízení – bývalá pedagogická centra, která také svoji činnost nabízí prostřednictvím grantové politiky a pro ostatní oslovená zařízení je využití jiných zdrojů ne zrovna nepostradatelnou, ale určitě důležitou součástí jejich práce.

SWOT analýza využívání jiných zdrojů ve financování škol

Silné stránky	**Slabé stránky**
- zlepšení hospodářského výsledku - větší návštěvnost ostatních zájemců - přínosná spolupráce sponzorů …. - další finanční možnosti - větší nabídka pracovních příležitostí - další vybavení pro školu	- časové zatížení - další administrativní byrokracie - nestálá školská legislativa - další ekonomické a právní zatížení
Příležitosti	**Hrozby**
- další možnosti nové spolupráce - zviditelnění – image školy - možnost rozšíření činností - možnost dalšího výdělku pro zaměstnance - nové aktivity - možnosti atraktivních nabídek	- honba ředitelů za finančními zdroji - nedůstojné „žebrání“ o finanční prostředky - velké časové zatížení ředitelů - zanedbávání ostatních pracovních povinností

Co ZBP přináší

Poznatky	o nutnosti proč hledat jiné zdroje
Návody	jak oslovit sponzory, jak správně připravit projekt, jak hledat vyhlášené soutěže apod.
Instrukce	o adresářích, kontaktech, odborných časopisech, literatuře, využití public relation a reklamní kampaně
Informace	o možnostech a způsobu vhodného výběru při financování konkrétních akcí.
Výzkum	ve formě dotazníku předloženého ostatním vedoucím pracovníkům ve školství. Ukazuje, zda a v jaké míře ostatní školská zařízení využívají tyto zdroje. Jak je pro ně a především pro jejich zařízení důležitá spolupráce se sponzory, zda využívají doplňkovou činnost a v neposlední řadě výše a forma financování z těchto zdrojů.
Zkušenosti	z oblasti využívání především sponzoringu, dále využití doplňkové činnosti a vyhlášených grantových projektů.
Ukázky projektů	jak sehnat další finanční prostředky z grantové soutěže, která byla vyhlášena Krajským úřadem Plzeňského kraje.

Některá zařízení jsou zcela odkázána na ostatní zdroje, musí „si na sebe vydělat“, pro některá je to plýtváním času. Záleží především na vnějších faktorech - jako postavení školy u zřizovatele, komunální politika a také velkou roli hraje image školy a know - how školy. Velmi důležité je SWOT analýza, ta určí jednotlivé možnosti vnitřních a vnějších faktorů, které má každá škola jiné. Na proti příležitosti mohou pomoci vylepšeným hospodářským výsledkem a nebo další šance vidím na postavení školy v místě působnosti, její image, nové spolupráce, kontakty a další nadstandartní vybavení pro školu. Ale také pozor na negativa, které bych viděla v hrozbách. Jaké ? Určitě velké časové zatížení pro ředitele, kteří se čím dál častěji věnují sháněním finančních prostředků. Jsou to štvanci mezi ekonomickými a právními úkoly. Je velmi těžké, aby se z dosavadních pedagogů stali manažeři, ekonomové a právníci v jedné osobě. Je to velmi namáhavá a náročná cesta sebevzdělávání.

Seznam použité literatury a zdrojů

[1] - HANA KIZÁKOVÁ, *Terminologie neziskového sektoru*., 112 stran, Praha: ICN, 1997)

[2] - JIŘÍ CAIS, ELIŠKA PURKAROVÁ - CD-rom - odborný materiál - KCVJŠ Plzeň

[3] - J. JINDRA, *Fundraising*. In: Vedení školy. Praha: Raabe, 1996

[4] - J. LEDVINOVÁ, K. PEŠTA, *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*, 141 stran, Praha: IVN, 1996.

[5] - J. PLAMÍNEK a kol., *Řízení neziskových organizací*. Praha: Nadace Lotos, 1996

[6] - LIBOR MICHALÁK. *Škola a sponzoring*. Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, ISBN 80-7082-801-3

[7] - LUDVÍK EGER, *Příprava projektu školy, grantová přihláška*. Plzeň: Západočeská univerzita, 2001, 11 stran, ISBN 80-7082-802-1

[8] - PAVEL QUADRAT - CD - rom – odborný materiál - KCVJŠ Plzeň

[9] - PETER F. DRUCKER. *Řízení neziskových organizací*. Praha: Management Press, 1994, ISBN 80-85603-38-1

[10] - VLADIMÍR SCHEJBAL, *Lexikon společenského chování*. 2. vydání, Praha: Grada Publishing,1998, 264 stran, ISBN 80-7169-503-3

[11] - ZUZANA POLÁČKOVÁ, *Fundraising*. Praha: Portál, 2005,120 stran, ISBN 80-7178-694-2

Přílohy:

Příloha č. 1: „Česká klasická loutková pohádka ještě žije “

Příloha č. 2: „Klub otevřených dveří“

DDM Kamarád Třemošná - Loutkové divadlo

Tyršova 916, 330 11 Třemošná, tel.:377 953 651, www.ddmkamarad.cz
e-mail: radek.k@email.cz, GSM: 608 855141, http://ldtremosna.wz.cz

ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ Z „GRANTOVÉHO PROGRAMU PLZEŇSKÉHO KRAJE V OBLASTI KULTURY PRO ROK 2005“

ČESKÁ KLASICKÁ LOUTKOVÁ POHÁDKA JEŠTĚ ŽIJE!

Krajský úřad Plzeňského kraje Škroupova 18 306 13 Plzeň	Evidenční č. žádosti

ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ Z „GRANTOVÉHO PROGRAMU PLZEŇSKÉHO KRAJE V OBLASTI KULTURY PRO ROK 2005"

uzávěrka 22. 4. 2005

Název projektu:

Česká klasická loutková pohádka ještě žije!

Tematický okruh: (zakroužkujte)	Divadlo	Hudba, tanec	Výtvarné umění	Literatura	Audiovize	Kulturní dědictví

Žadatel – základní informace

1.	Název – obchodní jméno žadatele *nebo* jméno a příjmení (fyz. os.):	**Dům dětí a mládeže Kamarád Třemošná, okres Plzeň – sever, příspěvková organizace**	
	Právní forma žadatele: (o.s., fyz. os., o.p.s.,…)	**příspěvková organizace**	
	Sídlo žadatele:	*Obec:**Třemošná***	*PSČ:**330 11***
		*Ulice a čp:**Tyršova 916***	
		*Telefon:**377 953 651***	*Fax:**377 953 651***
		*E-mail: **info**@ddmkamarad.cz*	
	IČO, DIČ, RČ (u fyzických osob):	**60610654**	
	Registrace právní subjektivity: (vydal, dne, č.j.)	**FÚ Plzeň – sever, dne 18.12.2002 Č.j. 72816/02/145900**	
	Číslo účtu žadatele:	**279185780247/0100**	
	Název a adresa peněžního ústavu:	**KB Plzeň – střed, pobočka Třemošná**	
	Finanční úřad: (příslušný pro daň. přiz.)	**Finanční úřad Plzeň - sever**	
2.	Statutární zástupce organizace:	Jméno a příjmení:	**Ilona Křížková**
		Telefon:	**603 783 496**
		Fax:	**377 953 651**
		E-mail:	**reditelka@ddmkamarad.cz**
3.	Registrovaný předmět činnosti nebo hlavní činnost žadatele: (nutno doplnit o sebehodnocení předkladatele - příklady akcí, významné úspěchy apod. – lze uvést v příloze) **Práce s dětmi všech věkových skupin, mládeží a dospělými.**		
4.	Web organizace:	**http://ldtremosna.wz.cz www.ddmkamarad.cz**	

Základní informace o projektu

5.	Název projektu:	**Česká klasická loutková pohádka ještě žije!**
6.	Termín zahájení projektu:	**leden 2005**
	Termín ukončení projektu:	**prosinec 2005**
7.	Komu je projekt určen:	**určen pro děti od 4, po mládež a dospělé**
8.	Místo realizace projektu:	**obce a města v regionu Plzeňského kraje, ČR a DDM Kamarád Třemošná**

9 Souhrnné informace o projektu:
(jeho cíl, způsob realizace, programová náplň, časový harmonogram, spolupracující subjekty, vztah k Plzeňskému kraji apod. – povinně uveďte v rozsahu místa v této tabulce; **podrobný popis je součástí povinné přílohy!)**

Hlavním cílem je seznámit děti, mládež a dospělé v Plzeňském kraji s českou klasickou loutkovou pohádkou, která má v české historii již několik století nezastupitelné místo. Diváci se také seznámí s různými druhy loutek (marionetami, jednoročními maňásky, javajkami), ale i s klasickými texty pohádek.

Děti v těchto pohádkách nenajdou žádné násilí, kterému jsou denně vystaveny na televizní obrazovce, ale uvidí především důvtip, chytrost, statečnost a spoustu legrace, neboť hlavně tak vítězí v českých pohádkách dobro nad zlem.

Časové rozpětí projektu je rozloženo na celý kalendářní rok 2005. Třemošenské loutkové divadlo DDM Kamarád, které je druhým nejstarším amatérským loutkářským souborem v západních Čechách, zahájilo letošní projekt prvním představením již v lednu 2005. Projekt pokračuje až do prosince tohoto roku. Soubor sehraje během něho přes 20 pohádkových představení, z toho 10 na domovské scéně v DDM Kamarád Třemošná a další jsou představení zájezdová po obcích a městech Plzeňského kraje, ale i na dalších místech České republiky. Velkým oceněním je pro soubor pozvání k sehrání 2 představení v rámci svaté Pouti na moravský Velehrad v červenci 2005 nebo k účasti na přehlídce loutkářských souborů v středočeských Hořovicích v červnu letošního roku.

Soubor v rámci tohoto projektu chce s klasickou pohádkou seznámit i další obce v Plzeňském kraji a představit svoji hlavní aktivitu. Souborů, které hrají klasickou pohádku v regionu není mnoho, proto chceme tuto oblast přiblížit co nejširšímu spektru diváků v různých místech kraje. Především se chceme zaměřit na sídla, kde děti, mládež a dospělí lidé nemají možnost využívat širšího spektra kulturního vyžití, tak jako třeba obyvatelé krajské metropole.

Při zájezdových představení spolupracujeme s různými dalšími subjekty – od DDM, školských zařízení, kulturních středisek až po další neziskové organizace.

10.	Realizátor projektu: (u právnických osob osoba s podpisovým právem opravňujícím ji jednat o projektu jménem právnické osoby, která je žadatelem)	Jméno a příjmení: **Ilona Křížková**
		Adresa: **Šeříková 950, 330 11 Třemošná**
		Tel: **603 783 496**

		Fax:
		E-mail**: reditelka@ddmkamarad.cz**

Financování projektu			
11.	**Předpokládané náklady:**	**celkový rozpočet**	**předpokládaná úhrada od Plzeňského kraje**
	▪ Investiční náklady:		
	▪ Mzdy vlast. pracovníků včetně SSZ:		**0,-**
	▪ Honoráře a ostatní OON:	**10.000,-**	**3.000,-**
	▪ Pronájmy:		
	▪ Náklady na dopravu:	**14.000,-**	**6.000,-**
	▪ Stravování a občerstvení:		
	▪ Propagace:	**7.000,-**	**3.000,-**
	▪ Materiál a vybavení:	**48.000,-**	**38.000,-**
	▪ Poštovné, telefon, fax:		
	▪ Energie a další provozní náklady:		
	▪ Jiné náklady (rozveďte v příloze):		
	▪ **NÁKLADY CELKEM**	**79.000,-**	**50.000,-**
12.	**Předpokládané příjmy:**	**Výše (v Kč)**	**Zdroj příjmu (konkrétně)**
	▪ Vlastní příjmy (ze vstupného, kurzovného, účastnických poplatků… - uvést jmenovitě):	**29.000,-**	**z rozpočtu organizace, vstupné a dopravné**
	▪ Z prodeje zboží:		
	▪ Z prodeje reklamy:		
	▪ Z nestátních grantů a darů:		
	▪ Z grantů ministerstev, krajů a obcí:		
	▪ Výnosy z publikační činnosti:		
	▪ Z jiných vlastních zdrojů (např. členských příspěvků, apod.):		
	▪ **PŘÍJMY CELKEM**	**29.000,-**	
13.	**Současné finanční zajištění projektu:**		
	a) vlastní zdroje	**14.000,-**	**z rozpočtu organizace**
	b) veřejné fondy, u nichž jste požádali o prostředky na financování projektu (*uveďte název a sídlo instituce*): ▪ ministerstvo:		

	▪ kraj:		
	▪ obec:		
	▪ nadace, nadační fondy:		

14.	Rekapitulace nákladů a příjmů: (rozdíl mezi sl. 11 a sl. 12)	**50.000,- Kč**
15.	Výše požadované podpory z grantového programu PK v oblasti kultury pro rok 2005:	**50.000,- Kč** tj. **63,3 %** z celkových nákladů na projekt
16.	Stupeň rozpracovanosti projektu v době podání žádosti: **Projekt je již od ledna roku 2005 v běhu. Loutkářský soubor již sehrál 5 představení, z toho 3 v Třemošné, 1 v Horní Bříze a 1 v Holýšově. Vzhledem k únorovým chřipkovým prázdninám musel soubor 2 představení – v Třemošné a Plzni, Křimicích – zrušit.** **Celkem soubor za kalendářní rok 2005 sehraje cca 20 představení – 10 na domovské scéně v Třemošné a 10 na zájezdech – letos opravdu po celé ČR.** **Již nyní jsou nasmlouvány zájezdy v květnu do kladrubského kláštera a Horní Břízy, v červnu do Hořovic, v červenci na sv. Pouť na moravském Velehradě s dvojpředstavením, v srpnu klášter v Kladrubech, v říjnu Horní Bříza, v listopadu Holýšov, v prosinci Kaznějov a Horní Bříza.**	
17.	Stav řešení autorských práv: **Poplatky hradí pořadatel představení – v Třemošné je to DDM Kamarád a zájezdová představení tamní pořadatel - kolektivnímu plátci – sdružení DILIA.**	

Finanční příspěvky z veřejných zdrojů obdržené v předcházejících dvou letech celkem v Kč			
18.	Státní fond kultury:		
	Ministerstvo kultury:		
	Jiná ministerstva:		
	Kraje:		**15.000,- Kč**
	Obce:		

Povinné přílohy (konkrétní pokyny viz znění programu!)**:**

1. doklad o přidělení IČO;
2. identifikační doklad organizace (dle části C bodu 2. grantového programu);
3. doklad o jmenování osoby/osob s podpisovým právem, pokud není tato osoba/osoby jmenovitě uvedena v dokladu ad 2.;
4. roční účetní uzávěrku za předchozí kalendářní rok (toto ustanovení se nevztahuje na případ, je-li žadatelem obec nebo příspěvková organizace působící v oblasti kultury, která je obcí zřizována);
5. výroční zprávu za předchozí kalendářní rok nebo jiné materiály dle části C bodu 5. grantového programu);
6. jmenovitý seznam všech dotací, subvencí a grantů v oblasti kultury, které žadatel obdržel v předchozích dvou letech z veřejných prostředků;

7. podrobný popis projektu.

Nepovinné přílohy:

- jiná dokumentace k projektu nebo činnosti žadatele;
- propagační materiály, monitoring tisku, apod.

Čestné prohlášení

Žadatel prohlašuje, že:

1. všechny údaje jsou pravdivé;
2. si je vědom, že žádná část finanční podpory nesmí být použita na jiný než uvedený projekt;
3. nemá žádné závazky vůči Plzeňskému kraji nebo jinému veřejnoprávnímu subjektu;
4. nemá závazky vůči finančnímu úřadu;
5. nemá žádné závazky ke zdravotní pojišťovně;
6. nemá žádné závazky ke správě sociálního zabezpečení;
7. v termínech určených smlouvou o poskytnutí příspěvku, poskytne zprávu o realizaci projektu, vyúčtování a umožní kontrolu plnění smlouvy ve smyslu zákona č. 320/2001 Sb. o finanční kontrole.

V …….. dne …….

Jméno a podpis žadatele ……

Razítko …….

Souhlas žadatele

Žadatel souhlasí se zveřejněním svého názvu/jména, názvu projektu a výše podpory v dokumentech Plzeňského kraje a na jeho internetových stránkách.

V …….. dne …….

Jméno a podpis žadatele ……

Razítko …….

Podrobný popis projektu s využitím požadovaných finančních prostředků

Cíl projektu:

Hlavním cílem projektu „Česká klasická loutková pohádka ještě žije!“ je seznámit děti, mládež ale i dospělé diváky v Plzeňském kraji s českou klasickou loutkovou pohádkou, která má v české historii již několik století nezastupitelné místo. Diváci se také seznámí s různými druhy loutek (marionetami, jednoročními maňásky, javajkami), ale i s klasickými texty pohádek.

Děti v těchto pohádkách nenajdou žádné násilí, kterému jsou denně vystaveny na televizní obrazovce, ale uvidí především důvtip, chytrost, statečnost a spoustu legrace, neboť hlavně tak vítězí v českých pohádkách dobro nad zlem.

Soubor v rámci tohoto projektu chce s klasickou pohádkou seznámit i další obce v Plzeňském kraji a představit svoji hlavní aktivitu. Souborů, které hrají klasickou pohádku v regionu není mnoho, proto chceme tuto oblast přiblížit co nejširšímu spektru diváků v různých místech kraje. Především se chceme zaměřit na sídla, kde děti, mládež a dospělí lidé nemají možnost využívat širšího spektra kulturního vyžití, tak jako třeba obyvatelé krajské metropole.

Časové rozložení projektu:

Časové rozložení projektu je naplánováno na celý kalendářní rok 2005. Třemošenské loutkové divadlo DDM Kamarád, které je druhým nejstarším amatérským loutkářským souborem v západních Čechách, zahájilo letošní projekt prvním představením již v lednu 2005. Projekt bude pokračovat až do prosince tohoto roku. Soubor sehraje během něho přes 20 pohádkových představení, z toho 10 na domovské scéně v DDM Kamarád Třemošná a další jsou představení zájezdová po obcích a městech Plzeňského kraje, ale i na dalších místech České republiky. Velkým oceněním je pro soubor pozvání k sehrání 2 představení v rámci svaté Pouti na moravský Velehrad v červenci 2005 nebo k účasti na přehlídce loutkářských souborů v středočeských Hořovicích v červnu letošního roku.

Uskutečněná představení v roce 2005:

Leden - O Smolíčkovi, Perníková chaloupka - Třemošná
V těchto dvou pohádka pro nejmenší diváky se děti seznámí s tím, jak je v životě nutné dodržovat dané slovo a co jim, při jeho porušení všechno hrozí.

Únor - z důvodu chřipkových prázdnin odpadla 2 představení (v Třemošné a Plzni-Křimicích)

Březen - O Smolíčkovi, Perníková chaloupka - Horní Bříza
Pták Ohnivák a liška Ryška - Třemošná
Výpravný pohádkový příběh vypráví dětem o přátelství a o nutnosti pomáhat druhým v nouzi i přes veškerá možná úskalí, s nimiž je možno se při cestě za spravedlností setkat - chamtivost, podlost, zbabělost.

Duben - O statečné princezně Máně - Holýšov
Humorný příběh na motivy pohádky Josefa Lady ukazuje na potřebu statečnosti a odvahy v boji proti nepoctivosti a křivdě
Zlatovláska - Třemošná
Krásu českého jazyka přináší veršovaná pohádka Josefa Kainara, jež děti seznamuje s hodnotou lásky, vzájemného porozumění a přátelství nejen mezi lidmi, ale i také s odvrácenou stranou žití - přetvářkou, lží a falší

Dohodnutá představení od května 2005:

Květen - Zlatovláska - klášter Kladruby
Není nad Ferdu, Zvířátka a loupežníci - Třemošná
Není nad Ferdu, Zvířátka a loupežníci - Horní Bříza
Pohádky se zvířátky mají udětí vždy velký úspěch a tak zcela nenásilnou formou je jim vštěpována potřeba sounáležitosti, přátelství a boji proti zlu

Červen - Pták Ohnivák a liška Ryška - Hořovice

Červenec - Zlatovláska - Velehrad
Honza u krále - Velehrad
Dětský hrdina - smíšek, recesista, kamarád, poctivec a dobrák Kašpárek pomáhá dětem v nalezení těch správných životních hodnot, bez nichž se v životě jen těžko obejdeme

Srpen - Honza u krále - klášter Kladruby

Září - Ostrov splněných přání - Třemošná
Daleké kraje, moře, piráti, ježibaba, Kašpárek a kouzelná perla, která splní každé přání - to je obsazení výpravné pohádky o lidksých hodnotách, kdy je třeba dát přednost životu svého kamaráda, před mocí a bohatstvím.
O statečné princezně Máně - Plzeň-Křimice

Říjen - Krakonoš - Třemošná
Krakonoš - Horní Bříza
Diváci se seznámí s krásou Krkonoš, jejich spravedlivým vládcem Krakonošem lstivými a vychytralými poberty, hodnými skřítky a samozřejmě lidskou láskou, která všechno zlo přemůže.

Listopad - Pohádka o Slunci - Třemošná
Člověk nikdy není spokojený s tím, co zrovna má a tak nerozvážným jednáním musí napravovat křivdy a příkoří, které způsobí ostatním. Na této cestě do temné říše zlého kouzelníka doprovází nerozumného prince Kašpárek, bez něhož by princ jistě nedobře skončil.
Štika patří na pekáč - Třemošná
Bez práce nejsou koláče - i takový by mohl být podtitul této pohádky.
Zlatovláska - Holýšov

Prosinec - Kouzelná galoše s Mikulášskou nadílkou - Třemošná
Kouzelná galoše s Mikulášskou nadílkou - Kaznějov
Kouzelná galoše s Mikulášskou nadílkou - Horní Bříza
Bajka o tom, jak i bez kouzel je možné získat respekt, odvahu a vyhrát nad daleko silnějším protivníkem.

Spolupráce s dalšími subjekty:

Při zájezdových představení spolupracujeme s různými dalšími subjekty – od DDM, školských zařízení, kulturních středisek až po různé neziskové organizace.

Využití požadovaných finančních prostředků:

Požadované prostředky budou samozřejmě využity pro zkvalitnění činnosti loutkového divadla a možnosti pořádat další zájezdová představení po západních Čechách.

Částka použitá na honoráře a jízdné má dané využití. Náklady na propagaci jsou dávány na výrobu plakátů a pozvánek na jednotlivá představení.

Částka na materiál a vybavení bude využita na nákup krytého přívěsného vozíku. Ten je nutné zakoupit, neboť člen souboru, který jej dosud zapůjčoval, musel kvůli pracovnímu zanaprázdnění soubor opustit a bez přívěsu nejsme schopni zrealizovat žádné zájezdové představení. Částka na zakoupení přívěsu se pohybuje okolo 25.000,- Kč.

Druhá část prostředků na materiál a vybavení bude použita na materiál pro výrobu nové sady - 60 kusů marionet. Souboru nabídl jeho bývalý vedoucí ing. František Čečil zdarma výrobu nové kompletní sady marionet cca 60 kusů v rámci 85. výročí založení třemošenského loutkového divadla, které oslavíme v roce 2006. Nabídku bychom rádi akceptovali také z důvodu nedostatečného množství marionet ve fundusu. Je ovšem nutné zaplatit materiál na výrobu - extrudovaný polystyren a lepidlo na výrobu a kašírování hlav, barvy, dřevo na těla a výrobu rukou a nohou u truhláře - vysoustružení celkem 480 částí z lipového dřeva, dále ještě výrobu dřevěných vodících vahadel. Jsme však přesvědčeni, že celá tato investice, která je zanedbatelná proti nákupu celých loutek, se třemošenskému souboru rozhodně vyplatí a diváci, tak budou moci shlédnout i marionetová představení, která nebylo dosud možné s omezeným množstvím marionet nastudovat. Celková částka na materiál pro marionetovou sadu by se měla pohybovat okolo 13.000,- Kč.

Neúplný soubor březen 2005 - po představení O statečné princezně Máně v Holýšově

Loutkové divadlo Třemošná

1921 - 2005

Než se začtete...

... jsem rád, že Vám mohu v této přehledné formě předložit, co všechno dokáže v amatérským podmínkách bez nároku na honorář vytvořit za 84 let nadšená parta třemošenských loutkoherců.

Věřím, že si každý najdete v tomto malém sborníku, to co ho zaujme.

Představí se vám v kostce historie souboru od roku 1921, dočtete se o všech představeních, které jsme sehráli od obnovení činnosti souboru po válce v roce 1946, naleznete zde všechny třemošenské loutkoherce a také všechna místa, v nichž už Loutkové divadlo Třemošná uvedlo svá představení.

Při sestavování tohoto sborníku jsem čerpal z divadelních kronik a Sborníku vydaného v roce 1976 k 30. výročí obnovení poválečné činnosti třemošenského loutkářského souboru.

Dovolte mi ještě, abych v úvodu využil této příležitosti a poděkoval.

Poděkoval všem bývalým členům za to, jak s láskou tvořili pohádková představení.

Poděkoval všem současným členům za to s jakou zodpovědností a zápalem vyvíjejí loutkářskou činnost.

Poděkoval našemu zřizovateli - DDM Kamarád Třemošná a jeho ředitelce Iloně Křížkové za všemožnou podporu souboru.

Poděkoval všem příznivcům za podporu našeho divadla.

A poděkoval hlavně všem bývalým, všem současným a všem budoucím diváků a to jak dětským, tak dospělým za účast na představeních. Protože bez Vás, bez Vás by 84 letá práce třemošenského loutkového divadla neměla vůbec žádný smysl.

Děkuji Vám jménem třemošenského loutkového divadla

Radek Koňařík
principál

Trocha z historie...

Loutkové divadlo v Třemošné vděčí za svoji existenci prvorepublikovým učitelům, kteří v roce 1921 začali hrát dětem loutková představení a koupili si klasické Alšovy loutky pětadvacítky. Měli zájem o kvalitní hraní a pozvali si proto profesora Josefa Skupu z Plzně, který je do loutkohereckých tajů zasvětil. Tak se tedy před 80 lety objevilo první amatérské loutkové divadlo na venkově v západních Čechách.

S odchodem některých nadšenců z řad kantorů usnula po několika letech i práce loutkového divadla. Loutky přešly do majetku Sokola a našli se noví nadšenci, kteří opět přivedli dřevěné herce k životu. Jevištní konstrukci vyrobil sokolník Janda a nejaktivnějšími loutkoherci byli Toman, Kočandrle a Ritter. Hrála se představení nejen pro děti, ale i pro dospělé. Opatřeny byly větší loutky - 50 centimentrové.

Druhá světová válka učinila této kulturní činnosti konec. Loutky i celé divadlo bylo během války zničeno.

Kultura brzy po válce začala opět žít. Lidé se sice vyměnili, odstěhovali, přistěhovali, ale nadšenců se našlo dost. Jaroslav Denk se s Františkem Čečilem domluvili, že by bylo pěkné zahrát v pavilonku Sokola loutkové představení pro děti o Vánocích.

A tak se 25. prosince 1946 - před 59 lety - konalo první poválečné loutkové představení v Třemošné, kterým byla Schweigstillova hra Krejčík, švec a Kašpárek. Hrálo se 25 centimetrovými loutkami.

Tak se hrálo 3 roky, poté Ludvík Bejsta navrhl přechod na loutky 50 cm.

Třemošenští loutkoherci v roce 1947 - s Alšovými loutkami

Třemošenští loutkoherci v roce 1947 - s Alšovými loutkami

Opět pan Janda vyrobil dřevěnou skládací konstrukci, která se pro každé představení stavěla a pak zase bourala, aby byla volná tělocvična pro cvičení. Sadu asi 15 loutek vyrobil František Čečil a hlavy vymodeloval a namaloval učitel František Hrabák. Ten vyrobil také 130 cm dlouhého draka a namaloval do pavilonu divadelní oponu.

Původní oponu loutkového divadla namaloval učitel František Hrabák. *(digitální reprodukce)*

V dubnu 1948 se podařilo získat kovovou trubkovou konstrukci, ale kam s ní? Bylo tedy rozhodnuto, že pavilonek sokolovny se rozšíří o přístavek jeviště. Západočeské keramické závody poskytly zdarma cihly. A tak se stavělo. Hlavní oporou při stavbě byli Václav valenta, František Šik, Václav Sládek, Václav Janda. Václav Valenta, František Šik, Václav Sládek, Václav Janda. Veškerou elektroinstalaci provedl Bohuslav Panoušek. Hrálo se pravidelně po čtrnácti dnech a pokaždé jiná hra. František Čečil s Václavem Valentou vyrobili další loutky, z nichž se do současnosti dochovalo jen torzo.

Přístavba loutkového divadla k tělocvičně Sokola - 1949

Přístavba loutkového divadla k tělocvicně Sokola - 1949

Ze zbytků kovové konstrukce se vyrobilo ještě zájezdové jeviště, takže třemošenské loutkové divadlo poznaly děti, ale i dospělí v okolních obcích. V roce 1953 přešla loutková scéna do majetku Závodního klubu Západočeských keramických závodů.

I když ZK ZKZ zakoupil divadlu tovární sériové loutky - marionety, s nimiž hrajeme dodnes, nastalo období stagnace.

V roce 1958 předal ZK loutkové divadlo tělovýchovné jednotě Tatran, ale i tak se nehrálo pravidelně jako dříve, ale jen nahodile. Hrálo se nepřetržitě 6 let a hry se začaly nahrávat na magnetofonové pásky za pomoci Jaroslava Kabáta. V roce 1964 se František Čečil - principál - přestěhoval do Plzně a loutky na 3 roky osiřely.

V roce 1967 se učitelka Libuše Čechurová s Františkem Čečilem domluvila na dojíždění z Plzně a tak se začalo zase hrát. Divadlo se opřelo o dřívější školáky - Ferdu Dicka, Vaška Beneše, Jirku Zavadila, Jindru Kočárka, Irenu Procházkovou, kteří právěna škole začali s loutkový maňáskovým divadlem pod vedením Libuše Čechurové.

Na zájezdě ve Velečíně v roce 1972

Soubor tedy začal hrát nejen marionetová, ale i maňásková představení. Přichází do souboru čerstvá mladá krev - žáci ZDŠ. Začalo období značné zájezdové činnosti divadla, jenž své představení předvedlo ve všech větších obcích okresu Plzeň - sever.

V roce 1980, v období nejvyšší aktivity loutkářů, odchází ze souboru principál František Čečil. Vedoucím souboru se stává Rudolf Heckel. Soubor pokračuje v činnosti. Někteří členové odcházejí plnit si své rodinné a pracovní povinnosti, neboť činnost divadla není v žádném případě časově málo náročná, ale zase přicházejí noví členové a ty je třeba do tajů loutkoherectví zasvětit. Principálovi pomáhá s činností divadlaLibuše Čechurová. V té době třemošenský soubor stojí hlavně na Rudolfu Heckelovi, Libuši Čechurové, Hugo Heckelovi, Robertu Heckelovi, Lence a Magdě Dvořákových. Nehraje se tak intenzivně jako v předchozím období, ale elán herců neupadá.

Vzhledem k pracovní vytíženosti Rudolfa Heckela se o soubor začíná starat Vlasta Heckelová. Pilířem se stávají studenti - Radek Koňařík, Soňa Kubíková, Václav Švarc a žáci ZŠ Třemošná - Hynek Majer, Dušan Fojtách, Michal Kuda, Marek Baloun,Kamila Růžková, Dáša Čekanová, Lucie Koňaříková. Ti všichni společně s Evou Vernerovou a Janou Heckelovou drží třemošenské divadlo nad vodou. Začínají však problémy se zřizovatelem - TJ Tatran Třemošná, jenž tvrdí, že kultura nespadá do jeho činnosti. Loutkoherci, mající pravidelné zkoušky každý pátek, zkouší v „kuželníku“ - nosí si otop a topí si během zimy v litinových kamnech alespoň 1 hodinu před zkouškou, aby se vůbec dalo zkoušet. Hraje se v ZK ZKZ Třemošná, neboť do tělocvičny TJ má soubor velmi omezený přístup. A tak se vlastně před představeními v Třemošné vydává soubor na třemošenský zájezd z TJ Tatran do ZK ZKZ.

V roce 1986 se stává vedoucím Radek Koňařík, který principáluje souboru dodnes. Začíná období nelehké činnosti, neboť TJ Tatran Třemošná opravdu začíná bojkotovat činnost souboru. A tak se hledá jediné a možné východisko - změna zřizovatele. Nakonec po nelehkých jednáních v roce 1988 přechází třemošenské loutkové divadlo pod křídla Okresního domu dětí a mládeže Plzeň - sever, který zřizuje Okresní národní výbor Plzeň - sever, odbor školství.

Na okresní loutkářské přehlídce v roce 1987

Původní stálou scénu v pavilonku TJ Tatran nechává jeho výbor zbourat a zřizuje v ní posilovnu. Divadlo tak přišlo o svoji jedinou stálou scénu a od té doby dodnes musí na každou zkoušku a představení stavět scénu zájezdovou.

Po listopadu 1989 se činnost kupodivuje neomezuje, jen zájezdových představení je málo. Hraje se tudíž hlavně pro třemošenské publikum, což vyžaduje velké množství nastudovaných her.

Soubor se opět obměňuje. Přicházejí noví členové a odcházejí k našemu smutku starší členové z důvodu rodinných a pracovních. Zachovávají nám však přízeň a na nutná představení docházejí. Divadelním pilířem je s principálem Radkem Koňaříkem hlavně Eva Vernerová.

Divadlo si začíná vychovávat své třemošenské publikum pravidelnými měsíčními představeními. Do DDM přichází nová ředitelka - Ilona Křížková, s níž udržujeme velice úzké kontakty. Začínají se hrát také pravidelná představení v DDM Radovánek Kaznějov.

V roce 1999 třemošenští loutkáři zprovoznily svoje internetové stránky a získaly již několik ohlasů a vystoupení nejen mimo Třemošnou, okres, ale i kraj. Jejich adresa je http://ldtremosna.wz.cz

Základna členů se stabilizuje a soubor se opírá především o Evu Vernerevou, Veroniku Vernerovou, Luďka Fojtácha, Otu Jíchu a Miloše Podlipského. Odcházejí však také 3 dlouholetí členové - Soňa Kubíková, Lucie Pavlíčková a Martin Profant, všichni nám však vždy ochotně vyjdou vstříc, když je třeba.

Loutky na pohádky vyrábí bývalý principál František Čečil a obléká je Růžena Heinrichová. Oběma jim patří velké poděkování celého souboru. Kulisy navrhuje Radek Koňařík a pod jeho vedením je celý soubor vyrábí a přivádí je do konečné podoby.

V roce 2001 nám město Třemošná poskytlo finance na zvelebení sálu v DDM. Soubor tak ušil a vyrobil svépomocí oponu a výkryty na sále v DDM Kamarád.

Divadlo nyní v roce 2005 tvoří skupina dospělých, dospívajících a skupina dětí. V souboru je 14 stálých členů a 5 „občasných“ členů. Bohužel je nutno poznamenat, že jen 6 členů je z Třemošné, ostatní dojíždějí z Plzně. Třemošňáci asi nemají dostatečnou odvahu a kuráž podílet se na činnosti svého divadla.

I když nyní soubor má solidní zázemí, nikdy nemůže ustrnout. Chybějí mu kvalitní skladovací prostory, neboť na každý nový titul se vyrábějí nové kulisy a nové loutky, které zabírají mnoho prostoru. A pak samozřejmě je tu velký divadelní sen, mít v Třemošné a pokud možno v DDM Kamarád opět stálou scénu. Protože si soubor myslí, že 83 let činnosti loutkového divadla a s tím spojená prezentace našeho města, za to určitě stojí, protože jak ukazuje návštěvnost 90 diváků našeho posledního a navíc premiérové představení v DDM Kamarád 21.2.2004 „O statečné princezně Máně“, dokazuje, že zájem o naši činnost z řad diváků rozhodně neupadá, nýbrž naopak. Průměrný počet diváků za sezónu 2003 - 2004 v Třemošné byl 84 diváků, což je vysoká divácká účast.

Nyní totiž neustále ke každé zkoušce a představení je nutné celý divadelní sklad vystěhovat a zájezdovou konstrukci postavit na sále, což zabere 2 hodiny, který by se mohl věnovat tvůrčí práci.

Víme, že to je sice hudba budoucnosti, ale bychom rádi, kdybychom se stálé scény v Třemošné přece jen dočkali.

A i kdyby se tak nestalo, třemošenští loutkáři jsou rádi, že mají pevnou střechu nad hlavou a mohou v klidu připravovat pohádková představení pro malé a velké diváky.

Trochu statistiky...

Ač se to může zdát neskutečné od doby dochovaných písemných zázmanů o představeních třemošenského loutkového divadla , tedy od roku 1946, třemošenské loutkové divadlo sehrálo celkem 756 inscenací v 95 různých titulech.

33 inscenací byly uvedeny	1x
12 inscenací bylo uvedeno	2x
9 inscenací bylo uvedeno	3x
2 inscenace byly uvedena	4x
1 inscenace byla uvedeny	5x
6 inscenací bylo uvedeno	6x
3 inscenace byla uvedena	7x
3 inscenace bylo uvedeno	9x
2 inscenace byly uvedeny	10x
2 inscenace byly uvedeny	11x
2 inscenace byly uvedeny	12x
1 inscenace byla uvedena	13x
3 inscenace byly uvedeny	14x
1 inscenace byla uvedena	16x
2 inscenace byla uvedena	17x
2 inscenace byly uvedeny	19x
1 inscenace byla uvedena	20x
1 inscenace byla uvedena	22x
1 inscenace byla uvedena	24x
1 inscenace byla uvedena	26x
1 inscenace byla uvedeny	27x
1 inscenace byla uvedena	29x
1 inscenace byla uvedena	31x
1 inscenace byla uvedena	35x
1 inscenace byla uvedena	39x
1 inscenace byla uvedena	41x
1 inscenace byla uvedena	55x

Zcela nejúspěšnější inscenací je pohádka Libuše Tittelbachové Jak Honza vyzrál na princeznu aneb Chodská pohádka. Během 59 let se hrála 55x. Za ní se drží Šípková Růženka A. Boublíkové s 41 reprízami a pomyslnou 3. příčku obsadila Červená Karkulka aneb Děd Všechnosněd s 39 reprízami.

Soupis představení od sezóny 2000 - 2001

Sezóna 2000 - 2001	***11 představení***	***9 titulů***		
O chytré princezně	L. Tittelbachová	4.11.2000	Třemošná - DDM	1
Není nad Ferdu	J. Kaláb	3.12.2000	Třemošná - DDM	21
Štika patří na pekáč	K. Hacker	24.2.2001	Třemošná - DDM	17
Červený kvíteček	Rudolf Kučera	10.3.2001	Třemošná - DDM	6
O chytré princezně	L. Tittelbachová	7.4.2001	Třemošná - DDM	2
O chytré princezně	L. Tittelbachová	8.4.2001	Kaznějov - KD	3
O zlaté kuličce		5.5.2001	Třemošná - DDM	6
Pohádka o slunci	Mil. Lesný	5.5.2001	Třemošná - DDM	9
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	20.5.2001	Králův Dvůr	46
Není nad Ferdu	J. Kaláb	2.6.2001	Třemošná - DDM	22
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	2.6.2001	Třemošná - DDM	17
Není nad Ferdu	J. Kaláb	23.6.2001	Plzeň - ZOO	23
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	23.6.2001	Plzeň - ZOO	18
Není nad Ferdu	J. Kaláb	21.7.2001	Beroun	24
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	21.7.2001	Beroun	19

Sezóna 2001 - 2002	***31 /42 představení***		***24 titulů***	
Kašpárek vaří živou vodu	Fr. Čech	22.9.2001	Třemošná - DDM	10
O pyšné base	V. Cinybulk	22.9.2001	Třemošná - DDM	14
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	28.9.2001	Záluží - KD	47
Není nad Ferdu	J. Kaláb	29.9.2001	Kaznějov - DDM	25
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	29.9.2001	Kaznějov - DDM	20
Není nad Ferdu	J. Kaláb	8.10.2001	Třemošná - DDM	26
Není nad Ferdu	J. Kaláb	8.10.2001	Třemošná - DDM	27
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	8.10.2001	Třemošná - DDM	21
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	8.10.2001	Třemošná - DDM	22
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	20.10.2001	Třemošná - DDM	48
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	27.10.2001	Jindřichovice p. Sm.	49
Hrátky s čertem	Jan Drda	17.11.2001	Třemošná - DDM	1
Kouzelná galoše	G. Matvějev	17.11.2001	Třemošná - DDM	27
Krakonoš	Oldřich Augusta	17.11.2001	Třemošná - DDM	9
Štika patří na pekáč	K. Hacker	17.11.2001	Třemošná - DDM	18
Vodníkova Hanička	L. Tesařová	17.11.2001	Třemošná - DDM	18
Červený Kvíteček	Rudolf Kučera	1.12.2001	Třemošná - DDM	7
Pohádka o slunci	Mil. Lesný	1.12.2001	Třemošná - DDM	10
Červený Kvíteček	Rudolf Kučera	1.12.2001	Kaznějov - DDM	8
Pohádka o slunci	Mil. Lesný	1.12.2001	Kaznějov - DDM	11
O chytré princezně	L. Tittelbachová	12.1.2002	Třemošná - DDM	4
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	19.1.2002	Horní Bříza - ZŠ	50
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	19.1.2002	Horní Bříza - ZŠ	51
Ostrov splněných přání	V. Cinybulk	9.2.2002	Třemošná - DDM	6
Ostrov splněných přání	V. Cinybulk	10.2.2002	Stříbro - kino Slávia	7
Ostrov splněných přání	V. Cinybulk	16.2.2002	Kaznějov - DDM	8
Perníková chaloupka	K. Velický	9.3.2002	Třemošná - DDM	27
O Smolíčkovi	L. Tittelbachová	9.3.2002	Třemošná - DDM	31
Hrátky s čertem	Jan Drda	22.3.2002	Třemošná - DDM	2
Krejčík Jehlička	B. Schweigstill	6.4.2002	Třemošná - DDM	6
Rytíř, čert a Kašpárek	V. Čtvrtek	6.4.2002	Třemošná - DDM	6
Kašpárek v pekle	E. Vavruška	4.5.2002	Třemošná - DDM	12
Honza u krále	B. Schweigstill	4.5.2002	Třemošná - DDM	13
Čert a Káča	Zdeněk Skořepa	12.5.2002	Stříbro - letní scéna	12
Honza u krále	B. Schweigstill	18.5.2002	Plzeň - Bolevec	14
Čert a Káča	Zdeněk Skořepa	25.5.2002	Plzeň - nám. Republiky	13
Šípková Růženka	A. Boublíková	1.6.2002	Třemošná - DDM	36
Červená Karkulka - Děd Všechnosněd	A. Hirsch	1.6.2002	Třemošná - DDM	34
Šípková Růženka	A. Boublíková	8.6.2002	Kaznějov - DDM	37
Červená Karkulka - Děd Všechnosněd	A. Hirsch	8.6.2002	Kaznějov - DDM	35
Čert a Káča	Zdeněk Skořepa	13.7.2002	Velhartice - hrad	14
Štika patří na pekáč	Karel Hacker	13.7.2002	Velhartice - hrad	19

Sezóna 2002 - 2003	***23/33 představení***		***15 titulů***
Perníková chaloupka	K. Velický	7.9.2002	Třemošná - DDM
O Smolíčkovi	L. Tittelbachová	7.9.2002	Třemošná - DDM
Perníková chaloupka	K. Velický	9.9.2002	Třemošná - DDM
O Smolíčkovi	L. Tittelbachová	9.9.2002	Třemošná - DDM
Perníková chaloupka	K. Velický	9.9.2002	Třemošná - DDM
O Smolíčkovi	L. Tittelbachová	9.9.2002	Třemošná - DDM
Perníková chaloupka	K. Velický	22.9.2002	Kaznějov - DDM
O Smolíčkovi	L. Tittelbachová	22.9.2002	Kaznějov - DDM
Šípková Růženka	A. Boublíková	19.10.2002	Třemošná - DDM
Červená Karkulka - Děd Všechnosněd	A. Hirsch	19.10.2002	Třemošná - DDM
Čert a Káča	Zdeněk Skořepa	30.11.2002	Třemošná - DDM
Čert a Káča	Zdeněk Skořepa	1.12.2002	Horní Bříza - Klub
Čert a Káča	Zdeněk Skořepa	7.12.2002	Kaznějov - DDM
Zlatovláska	Josef Kainar	14.12.2002	Třemošná - DDM
Zlatovláska	Josef Kainar	16.12.2002	Třemošná - DDM
Zlatovláska	Josef Kainar	16.12.2002	Třemošná - DDM
Krejčík Jehlička	B. Schweigstill	11.1.2003	Třemošná - DDM
Honza, čert a Kašpárek	V. Čtvrtek	11.1.2003	Třemošná - DDM
Zlatovláska	Josef Kainar	18.1.2003	Horní Bříza - ZŠ
Kašpárek v pekle	E. Vavruška	8.2.2003	Třemošná - DDM
Honza u krále	B. Schweigstill	8.2.2003	Třemošná - DDM
Krakonoš	Oldřich Augusta	8.3.2003	Třemošná - DDM
Krakonoš	Oldřich Augusta	29.3.2003	Horní Bříza - ZŠ
Hrátky s čertem	Jan Drda	5.4.2003	Třemošná - DDM
Pták Ohnivák a liška Ryška	Jiří Středa	17.5.2003	Třemošná - DDM
Pták Ohnivák a liška Ryška	Jiří Středa	19.5.2003	Třemošná - DDM
Pták Ohnivák a liška Ryška	Jiří Středa	19.5.2003	Třemošná - DDM
Není nad Ferdu	O. Kaláb	31.5.2003	Plzeň - Křimice
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	31.5.2003	Plzeň - Křimice
Není nad Ferdu	O. Kaláb	1.6.2003	Kaznějov - DDM
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	1.6.2003	Kaznějov - DDM
Není nad Ferdu	O. Kaláb	1.6.2003	Třemošná - DDM
Zvířátka a loupežníci	Zdeněk Červený	1.6.2003	Třemošná - DDM

Sezóna 2003 - 2004	***20/24 představení***		***13 titulů***
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	20.9.2003	Třemošná - DDM
Pták Ohnivák a liška Ryška	Jiří Středa	20.9.2003	Třemošná - DDM
Štika patří na pekáč	K. Hacker	4.10.2003	Třemošná - DDM
Pohádka o Slunci	Mil. Lesný	4.10.2003	Třemošná - DDM
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	25.10.2003	Plzeň - Křimice
Vodníkova Hanička	L. Tesařová	1.11.2003	Třemošná - DDM
Červený kvíteček	Rudolf Kučera	1.11.2003	Třemošná - DDM
Zlatovláska	J. Kainar	29.11.2003	Třemošná - DDM
Zlatovláska	J. Kainar	6.12.2003	Horní Bříza - Klub
Zlatovláska	J. Kainar	7.12.2003	Kaznějov - DDM
Ostrov splněných přání	V. Cynibulk	10.1.2004	Třemošná - DDM
O statečné princezně Máně	soubor	21.2.2004	Třemošná - DDM
Krakonoš	Oldřich Augusta	20.3.2004	Třemošná DDM
Krakonoš	Oldřich Augusta	3.4.2004	Strakonice - KD
Honza u krále	B. Schweigstill	17.4.2004	Třemošná - DDM
Kašpárek v pekle	E. Vavruška	17.4.2004	Třemošná - DDM
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	25.4.2004	Kovářov
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	25.4.2004	Petrovice
Honza u krále	B. Schweigstill	15.5.2004	klášter Kladruby
O statečné princezně Máně	soubor	29.5.2004	Horní Bříza - Klub
O statečné princezně Máně	soubor	30.5.2004	Třemošná - DDM
Jak Honza vyzrál na princeznu	L. Tittelbachová	25.7.2004	Horšovský Týn - zámek
Zlatovláska	J. Kainar	25.7.2004	Horšovský Týn - zámek
Čert a Káča	Zdeněk Skořepa	14.8.2004	klášter Kladruby

Sezóna 2004 - 2005	***představení 11/15***		***10 titulů***
Pták Ohnivák a liška Ryška	Jiří Středa	11.9.2004	Třemošná - DDM
Kašpárek vaří živou vodu	Fr. Čech	9.10.2004	Třemošná - DDM
O pyšné base	V. Cynibulk	9.10.2004	Třemošná - DDM
Šípková Růženka	A. Boublíková	7.11.2004	Třemošná - DDM
Červená Karkulka	A. Hirsch	7.11.2004	Třemošná - DDM
O statečné princezně Máně	soubor	28.11.2004	Kaznějov - DDM
Čert a Káča	Z. Skořepa	4.12.2004	Třemošná - DDM
Čert a Káča	Z. Skořepa	5.12.2004	Horní Bříza - Klub
O Smolíčkovi	L. Tittelbachová	29.1.2005	Třemošná - DDM
Perníková chaloupka	K. Velický	29.1.2005	Třemošná - DDM
O Smolíčkovi	L. Tittelbachová	6.3.2005	Horní Bříza - Klub
Perníková chaloupka	K. Velický	6.3.2005	Horní Bříza - Klub
Pták Ohnivák a liška Ryška	Jiří Středa	19.3.2005	Třemošná - DDM
O statečné princezně Máně	soubor	9.4.2005	Holýšov - KD
Zlatovláska	J. Kainar	23.4.2005	Třemošná - DDM

Za 84 let bylo loutkoherců jako smetí...

Od roku 1946 působilo v třemošenském loutkovém divadle 166 členů. Mnoho členů hrálo v souboru 1 nebo 2 roky, ale naopak několik členů pracovalo v souboru přes 20 let.

Současný soubor čítá 14 stálých a 5 občasných členů.

Současný soubor – stálí členové (v souboru pracuje)

Radek Koňařík	27 let
Eva Vernerová	24 let
Miloš Podlipský	19 let
Luděk Fojtách	16 let
Veronika Vernerová	16 let
Ota Jícha	8 let
Renata Dolejšová	7 let
Martina Petříková	6 let
Šárka Votavová	5 let
Michal Kubík	5 let
Tomáš Varga	5 let
Klára Pavlíčková	4 roky
Václav Muhr	3 roky
Petr Nádeník	2 roky

Současný soubor – občasní členové (v souboru pracoval a nyní hostuje)

Ing. František Čečil	28 + 10 let
Soňa Kubíková	16 + 6 let
Lucie Pavlíčková	12 + 6 let
Dušan Fojtách	10 + 6 let
Martin Profant	5 + 6 let

K těmto lidem je třeba připočítat bezpochyby paní Růženu Heinrichovou, která už dlouhou dobu obléká naše nové i starší loutky a Tomáše Vaňouska, jenž řídí velká auta na zájezdech.

Seznam všech členů souboru od roku 1946 do současnosti s dobou působení v třemošenském loutkovém divadle

Andörferová Zdeňka	3
Andrle Ludvík	8
Archmanová Marcela	5
Baloun Marek	6
Bechyňská Jaroslava	1
Bejsta Jiří	3
Bejsta Ludvík	9
Beneš Václav	8
Bernklaunová Libuše	1
Böhmová Božena	2
Bošek Antonín	2
Brabcová Jaroslava	2
Burdová Marie	4
Čečil František	8
Čečil František, Ing.	28
Čečilová - Krausová Jarmila	20
Čečilová Helena	1
Čečilová Jarmila	8
Čech Miloslav	2
Čechurová - Dvořáková Jana	20
Čechurová Libuše	27
Čekanová Dagmar	3
Černohlávková Soňa	1
Démutová Jana	1
Denková Helena	1
Dick Ferdinand	16
Dick Petr	3
Dick Zdeněk	3
Dobrý Josef	1
Dolejšová Renata	6
Dřízhal Miroslav	2
Dvořáková Lenka	17
Dvořáková Magda	10
Fenclová - Šmídlová Jaroslava	2
Fojtách Dušan	12
Fojtách Luděk	15
Frána Petr	2
Frána Václav	9
Fránová Anna	3
Fronk Vladimír	1
Fryček Josef	3
Habr Jaromír	2
Habr Zdeněk	1
Hakenová Jana	2
Hana Kadečková	4
Heckel Hugo	9
Heckel Robert	6
Heckel Rudolf	14
Heckelová - Karezová Vlasta	2
Heckelová Jana	3
Heckelová Jitka	6
Heckelová Vlasta	9
Heinrichová - Vernerová Eva	23
Hnátová - Lesová Květa	4
Holečková Blanka	1
Hosnedl Zdeněk	2
Hosnedlová Marta	4
Hušpauerová Ivana	3
Chocholatý Antonín	2
Janda Petr	1
Janda Václav	1
Jandoš Václav, Ing.	1
Jandošová Jarmila	2
Jandová Dana	2
Ješutová Marie	1
Jícha Ota	7
Jírová Jaroslava	1
Kabát Jaroslav	2
Kabátová Věra	2
Karez Pavel ml.	3
Karez Pavel st.	2
Karezová Petra	2
Klobouk Tomáš	8
Klobouková Jana	8
Kočárek Josef	2
Kohout Antonín	10
Kolman Jaroslav	1
Koňařík Radek	26
Koňaříková - Pavlíčková Lucie	12
Končelík František	1
Kondelík Milan	2
Kovařík Oldřich	3
Kovařík Václav ml.	4
Kovařík Václav st.	9
Kovaříková - Rumlová Ludmila	2
Kovaříková Stanislava	1
Kratochvíl Rudolf	3
Kratochvíl Václav	1
Kubík Michal	4
Kubík Ondřej	1
Kučerová Ludmila	2
Kuda Michal	6
Kuchař Jan	5
Kule Rudolf	1
Kural Martin	1
Kylián Josef, Ing.	2
Kyliánová Helena	4
Les Jaromír	5
Les Luboš	4
Les Vladimír	9
Les Vlastimil	16
Lexa Jan	2
Lišková - Čechová Hana	9
Lorenz Jarek	1
Macourková - Kubíková Soňa	18
Majer Hynek	9
Majerová Anna	6
Mašková Lucie	1

Muhr Václav	2
Nádeník Petr	1
Nosek Oldřich	2
Novák Martin, MUDr.	1
Novák Petr	3
Nováková Marie	2
Panoušek Zdeněk	5
Partynglová Jana	1
Pavel Milan, Ing.	2
Pavel Václav	11
Pavlíček Milan	2
Pavlíčková Klára	3
Pavlová Blažena	22
Pelikánová - Kyliánová Helena	9
Petříková Martina	5
Podlipský Miloš	18
Pokorný Antonín	7
Polanková Iva	2
Polanková Věra	3
Princl Jiří	2
Princl Václav	2
Profant Martin	7
Procházková Božena	2
Procházková Irena	4
Růžek Marcel	1
Růžková Kamila	5
Říhová Václava	2
Sachrová Irena	2
Sak Jiří	1
Sedláčková Eva	1
Sládek Václav	7
Sládková - Šklebená Jaroslava	3
Slavíček Vratislav	1
Stehlík Jiří	1
Steidlová Vilemína	2
Svejkovská Dorota	1
Svoboda Vladimír	3
Šilhánek Michal	1
Šimandlová - Kaňková Otýlie	1
Šmídlová Jaroslava	12
Šmolíková Ludmila	2
Štaral	2
Štraubová Lenka	2
Švarc Václav, MUDr.	5
Telínová Anna	4
Tomačková Olga	2
Tomanová Eva	1
Tureček Rostislav	3
Týr Michal	2
Valenta Václav	7
Varga Tomáš	4
Vernerová Veronika	15
Voděra Svatopluk, Ing.	2
Votavová Šárka	4
Vrabcová Jiřina	3
Výška Ladislav	5
Zábranská - Zavadilová Olga	3
Zavadil Jiří	12
Zavadil Josef	3
Zelenková - Vébrová Květa	4
Zeman Václav, Ing.	2
Ziegler Karel	9
Zieglerová Anna	2
Žižková Jitka	1

Kam jsme mohli, tam jsme jeli...

O roku 1946 loutkové divadlo hrálo celkem v 81 městech a obcích a v nich na více než 100 místech. Nejvíce představeních se samozřejmě sehrálo v Třemošné - 392 a to na 6 místech. Dále v Plzni, kde jsme sehráli 46 představení na 15 místech. A na třetím místě je s 22 představeními Manětín.

Seznam míst, kde se všude hrálo

Babiná
Beroun
Bezvěrov
Bučí
Černovice
Česká Bříza
Čivice
Dobříč
Doubrava
Druztová
Heřmanova Huť
Holýšov - KD - kino
Horní Bělá
Horní Bříza - KD
Horní Bříza - ZŠ
Horšovský Týn - zámek
Hrádecko
Hromnice
Hůrky
Hvozd
Chocenice
Chotíkov
Chotiná
Chrančovice
Chrást
Chválenice
Jarov
Jindřichovice pod Smrkem
Kamenný Újezd
Kaznějov
Kladruby - klášter
Kozolupy
Kovářov
Kralovice
Králův Dvůr
Krsy
Křelovice
Ledce
Líně
Litice
Lochousice
Malesice
Manětín
Mantov
Mezí
Mladotice
Mrtník
Němčovice
Nevřeň
Nová Huť
Nýřany
Obora
Pastuchovice
Pernarec
Petrovice
Planá nad Mží
Pláně
Plasy
Plešnice
Plzeň - Bolevecká náves
Plzeň - Doubravka
Plzeň - Jitřenka
Plzeň - Klub mediků
Plzeň - Křimice
Plzeň - Lobzy
Plzeň - nám. Republiky
Plzeň - Ped. fakulta
Plzeň - Pekárny
Plzeň - Pošty a telekom.
Plzeň - Silnice n.p.
Plzeň - Slavia VŠ
Plzeň - TJ Potraviny
Plzeň - ZOO
Potvorov
Rochlov
Rybnice
Senec
Stvolny
Štěnovice
Strakonice
Stříbro
Tlučná
Touškov
Trnová
Třemošná
Újezd nad Mží
Úněšov
Úterý
Velečín
Velhartice
Vrčeň
Všenice
Všeruby
Zahrádka
Zbůch
Zruč
Žihle
Žichlice

Pastuchovice
Velečín
Žihle
Stvolny
Potvorov
Hradecko
Mezí
Bezvěrov
Manětín
Mladotice
Kralovice
Úterý
Krsy
Hvozd
Pláně
Plasy
Babina
Rybnice
Mrtník
Dobříč
Kaznějov
Horní Bělá
Bučí
Obora
Jarov
Čivice
Němčovice
Křelovice
Úněšov
Zahrádka
Hromnice
Chotiná
Trnová
Horní Bříza
Žichlice
Pernarec
Chrančovice
Všeruby
Záluží
Česká Bříza
Nevřeň
Ledce
Druztová
Čerňovice
Zruč
Všenice
Újezd nade Mží
Třemošná
Senec
Město Touškov
Chotíkov
Chrást
Nová Huť
Plešnice
Malesice
Doubrava
Kozolupy
Kamenný Újezd
Plzeň
Beroun
Králův Dvůr
Jindřichovice pod Smrkem
Rochlov
Hlučná
Heřmanova Huť
Nýřany
Stříbro
Líně
Litice
Lochousice
Zbůch
Štěnovice
Chotěšov
Chválenice
Kovářov
Petrovice
Holešov
Velhartice
Tady všude nás znají...
Chocenice
Horšovský Týn
Strakonice
Vrčeň

Krakonoš

Zájezd do Jindřichovic pod Smrkem - 27.10.2001

Soupis pohádkových představení hraných od roku 2001

Loutkové divadlo
DDM Kamarád Třemošná

Třemošenské loutkové divadlo má ve svém reperoáru přes 20 pohádkových titulů. Tento široký repertoár si vynutila naše pravidelná představení v DDM Kamarád. Na naší mateřské scéně hrajeme každý měsíc jiný titul, neboť divácká obec v Třemošné není tak početná jako ve větších městech. Reperoár se tak během 2 let téměř přehraje celý. Mnoho kratších pohádek se hraje ve dvojicích. Na zájezdová představení si pořadatelé vybírají titul sami. Během sezóny uvádíme 1 - 2 premiérové pohádky. Poslední byla 21.2.2004 premiéra pohádky "naruby" O statečné princezně Máně.

Čert a Káča
Červená Karkulka
Červený kvíteček
Honza u krále
Hrátky s čertem
Jak Honza vyzrál na princeznu
Kašpárek v pekle
Kouzelná galoše
Krakonoš
Není nad Ferdu
O Smolíčkovi
O statečné princezně Máně
Ostrov splněných přání
Perníková chaloupka
Pohádka o slunci
Pták Ohnivák a liška Ryška
Šípková Růženka
Štika patří na pekáč
Vodníkova Hanička
Zlatovláska
Zvířátka a loupežníci

Čert a Káča

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Klasická pohádka o Káče, která kvůli probuzení lásky k muzikantovi Jankovi je schopna vzít si za muže i čerta.

Loutky: marionety
Délka: cca 55 minut
Vhodnost: od 5 let

Červená Karkulka

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Klasická pohádka hraná javajkami.

Loutky: javajky
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 4 let

Červený kvíteček

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka o kupci, který na své obchodní cestě zabloudí a dostane se do hlubokého lesa, kde uprostřed stojí krásný keř s květy. Kupec přes varování zvláštních hlasů nedbá a utrhne jeden květ. Objeví se netvor, který chce aby mu kupec přivedl jednu ze svých dcer. Uvolí se nejmilejší dcera Maruška a odejde za netvorem, kterého svojí láskou vysvobodí ze zakletí.

Loutky: marionety
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 6 let

Při představení hrána společně
s Vodníkovou Haničkou.

Honza u krále

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka o hloupém Honzovi, kterému se kouzelnou píšťalkou podaří vysvobodit princeznu z dračího uvěznění a zároveň zachránit celé království před zlým drakem.

Loutky: marionety
Délka: cca 35 minut
Vhodnost: od 5 let

Při představení hrána společně s pohádkou Kašpárek v pekle.

Hrátky s čertem

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Výpravná pohádka o Martinu Kabátovi, Káče, loupežníku Sarka-Farkovi, poustevníku Školastykovi, princezně Dišperandě, čertu Luciovi, andělu Teofilovi, doktoru pekelném Solfernovi a samotném Belzebubovi. Martin Kabát se snaží s pomocí anděla zachránit ze spárů pekelné moci duše princezny Dišperandy a její služky Káči. To se mu nakonec podaří a ještě zachrání i loupežníka z pekelného lože a poustevníka od trestu božího.

Loutky: javajky
Délka: cca 110 minut
Vhodnost: od 7 let

Jak Honza vyzrál na princeznu

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka z Chodska. Hloupý Honza, kterého máma vyhnala z domu, jde vyléčit rozmazlenou princeznu. K vyléčení mu pomáhá hodná babička, koza a osika. Tak samozřejmě všechno dobře dopadne a Honza se s vyléčenou princeznou nakonec ožení.

Loutky: marionety
Délka: cca 65 minut
Vhodnost: od 5 let

Kašpárek v pekle

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka o tom jak Kašpárek přelstí pekelníky a přivede z pekla napravenou princeznu.

Loutky: marionety
Délka: cca 20 minut
Vhodnost: od 4 let

Při představení hrána společně s pohádkou Honza u krále.

Kouzelná galoše

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Bajka o zvířátkách. Dva malé zajíčky přechytračí ježčí rodinka. Zajíčci si myslí, potom co snědli darovaný kousek galoše, že jsou nejsilnější v lese a jdou vyhnat lišku z jejich bývalého domečku. Cestou zaženou i sovu, vlka a nakonec i bez kouzelné galoše vyženou i lišku z domu.

Loutky: maňásky
Délka: cca 40 minut
Vhodnost: od 3 let

Krakonoš

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Výpravná pohádka o vládci Krkonoš - Krakonošovi, který vždy pomáhá poctivým a dobrým lidem. V pohádce navštívíme s Kordulou a sklínkařem Matějem, jeho nepoctivými kamarády - Pobertou, Tlučhubou a Darmojedem - Krkonoše, ale i tajnou jeskyni se skřítky. Ti vždy dávají člověku po právu to, co si zaslouží. Nakonec zasáhne Krakonoš, který nepoctivé Matějovi kamarády potrestá.

Loutky: javajky
Délka: cca 60 minut
Vhodnost: od 5 let

Není nad Ferdu

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Bajka o zvířátkách. Na dvorku žijí spolu dobrý pejsek Ferda, neposedné a zlobivé prasátko s maminkou, nadutý a nafoukaný kohout se slepičkami. Jednoho dne všichni odejdou a prasátko hlídá Ferda. Prasátko je zlobivé a pejska nenechá napokoji. Přichází liška a chce si odnést prasátko. Ferda se ho snaží zachránit, ale čuník ho zavře do chlívku a liška prasátko odnese. Na dvorek přibíhají ostatní zvířátka a chtějí jít prasátko do lišší nory vysvobodit. Kohout však odmítá Ferdu a nechává ho na dvorku. Liška však do nory chytí i kohouta. Ale Ferda přiběhne a oba zachrání.

Loutky: maňásky
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 3 let

Při představení hrána společně
s pohádkou Zvířátka a loupežníci.

O Smolíčkovi

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Klasická pohádka o chlapci Smolíčkovi, jelenu se zlatými parohy a samozřejmě také o zlých jeskyňkách.

Loutky: javajky
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 4 let

Při představení hrána společně
s pohádkou Perníková chaloupka.

O statečné princezně Máně

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka naruby o tom, jak nespravedlivě do pekla odneseného Tondu Bártů jde vysvobodit rázná princezna Máňa. Ta ho nakonec s pomocí kouzelného dědečka Habaděje a jeho sestry ježibaby Kanimůry po splnění tří úkolů z pekelných spárů vysvobodí.

Loutky: javajky
Délka: cca 55 minut
Vhodnost: od 4 let

Ostrov splněných přání

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Výpravná pohádka o tom, jak se na tajemný ostrov pro modrou perlu, která splní každé přání, vydává hned několik zájemců o ni - zlá a vychytralá ježibaba, bojovní piráti a také chytrý Kašpárek s kamarádem Pedrem. Ti ji najdou a s její pomocí napraví mnoho věcí k lepšímu.

Loutky: marionety
Délka: cca 60 minut
Vhodnost: od 6 let

Perníková chaloupka

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Klasická pohádka o Jeníčkovi a Mařence, které neuposlechnou tatínkův příkaz a jdou hluboko do lesa, kde zabloudí. Dojdou až k chaloupce, jež je celá z perníku, ale zjistí, že v ní žije ježibaba a ta si je chce upéct k večeři. S pomocí sousedky ale najdou cestu k rodičům a všechno dobře dopadne.

Loutky: javajky
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 4 let

Při představení hrána společně s pohádkou O Smolíčkovi.

Pohádka o slunci

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka o princi, který z nudy proklel Sluníčko. To uvěznil zlý čaroděj a na Zemi nastala tma. Princ jej s kamarádem Kašpárkem jde vysvobodit. Pomůže jim kouzelná babička a dobrý čaroděj a tak princ Sluníčko z vězení vysvobodí.

Loutky: marionety
Délka: cca 35 minut
Vhodnost: od 4 let

Při představení hrána společně
s pohádkou Štika patří na pekáč.

Pták Ohnivák a liška Ryška

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka o dobru a zlu. Starý král vyšle své tři syny hledat ptáka Ohniváka, protože mu krade zlatá jablka z jeho jabloně. 2 starší bratři ale svému nejmladšímu bratrovi Miroslavovi utečou. Tomu za jeho dobrotu však pomůže liška Ryška. Přenese ho za ptákem Ohnivákem, ale také za koněm Zlatohřívákem a zlatovlasou pannou. Miroslav vysvobodí i své nehodné bratry z vězení, ale ti ho v lese zabijí a ukradnou vše, co cestou dostal. Zachrání ho liška Ryška s ptákem Ohnivákem a tatínek král jeho nehodné syny vyžene ze zámku.

Loutky: javajky
Délka: cca 65 minut
Vhodnost: od 4 let

Šípková Růženka

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Klasická česká pohádka.

Loutky: javajky
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 3 let

Hrána společně s pohádkou
O perníkové chaloupce

Štika patří na pekáč

Loutkové divadlo
DDM Kamarád Třemošná

Pohádka o peciválovi Ivanovi, který díky kouzelné štice si plní všechna svá přání, až se z toho nakonec roznemůže, protože je tak tlustý, že už ani nemůže dýchat, neboť jen jí a spí. Pomůže mu dřevorubec, jenž ho prací v lese z tloušťky vyléčí a Ivan skoncuje se štičími kouzly.

Loutky: marionety
Délka: cca 35 minut
Vhodnost: od 4 let

Při představení hrána společně
s Pohádkou o slunci

Vodníkova Hanička

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Pohádka o malé holčičce Haničce, která neposlechne svoji maminku a jde se koupat k rybníku, kde ji ale k sobě do vody stáhne vodník. Haničce se podaří vodníka přelstít a vrátí se k mamince. Vodník se ale nevzdává a spěchá pro Haničku. Jen s pomocí chytrého Kašpárka, se podaří vodníka zahnat zpět do rybníka.

Loutky: marionety
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 4 let

Při představení hrána společně s pohádkou Červený Kvíteček.

Zlatovláska

Loutkové divadlo
DDM Kamorád Třemošná

Klasická česká pohádka. Hodný kuchař Jiřík má svému krutému králi připravit k jídlu zvláštní rybu, ale nesmí ani kousek ochutnat. Jiřík ale ochutná a král to zjistí a chce jej nechat popravit. zachrání ho pouze, když přivede králi zlatovlasou pannu. Jiřík se vydává na dalekou cestu. Zachrání mravence, krkavce, rybu a ti mu všichni pomáhají při plnění úkolů, které dostal od otce Zlatovlásky. Zachrání živou vodou, kterou mu přinesla krkavčátka i mušku. Ta mu prozradí ukrytou Zlatovlásku mezi jejími sestrami a tak se vydávají ke svému králi. Ten ale Jiříkovi připravil popravu. Zlatovláska ho ale pokropí živou vodou a Jiřík ožije. Když to vidí král, nechá se také stít, ale živá vodu už není. Zůstane mrtvý a Jiřík se Zlatovláskou odcházejí vstříc společnému žití.

Loutky: marionety
Délka: cca 50 minut
Vhodnost: od 4 let

Zvířátka a loupežníci

Loutkové divadlo
DDM Kamarád Třemošná

Pohádka o tom, jak se domácím zvířátkům - kozlíkovi, kočičce a kohoutkovi nelíbilo na dvorečku s dědečkem a proto utekla. Neměla ale kam jít, tak v lese našla jeskyni, kde ovšem bydleli loupežníci, kteří plánovali, jak přepadnout domeček s dědečkem. Zvířátka se ale vrátila rychle zpět k dědečkovi a zahnala loupežníky.

Loutky: javajky
Délka: cca 30 minut
Vhodnost: od 4 let

Při představení hrána společně s pohádkou Není nad Ferdu.

KAMARÁD

dům dětí a mládeže Třemošná

ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ

na podporu volnočasových aktivit

KLUB

OTEVŘENÝCH DVEŘÍ

Vyplní zpracovatel: **Odbor školství, mládeže a sportu KÚ PK, Škroupova 18, 306 13 Plzeň**

Pořadové číslo :	Hodnocení:

Ž Á D O S T
O POSKYTNUTÍ FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ
na podporu volnočasových aktivit

Název akce, projektu nebo činnosti: **„Klub“**

Údaje o žadateli – právnická osoba:

Oficiální název: **Dům dětí a mládeže Kamarád Třemošná**
IČO: **60610654** Registrovaný předmět činnosti: **výchovně vzdělávací a rekreační**
Forma právnické osoby: **příspěvková organizace**
Datum registrace právní subjektivity: **1.1. 2003**
Adresa včetně PSČ: **Tyršova 916, 330 11 Třemošná**
Telefon: **37 79 53 651** Fax: **37 79 53 651**
E-mail: **Tremosnadd@volny.cz** Domovská str.: **www.ddmkamarad.cz**
Jméno oprávněné osoby: **Ilona Křížková**
Adresa včetně PSČ: **Šeříková 950, 330 11 Třemošná**
Telefon: **37 79 53 651** Fax: **37 79 53 651** Mobil: **603 78 34 96**

Údaje o žadateli – fyzická osoba:

Jméno a příjmení: _____ Rodné číslo: _____
Adresa včetně PSČ: _____
Telefon: _____ Fax: _____ Mobil: _____
E-mail: _____
Registrovaný předmět činnosti: _____

Bankovní spojení žadatele:

Číslo účtu: **279185780247/0100**
Variabilní symbol: _____ Specifický symbol: _____
Název peněžního ústavu: **KB Plzeň-střed, pobočka Třemošná**
Adresa peněžního ústavu: **KB a.s. expozitura Třemošná , 330 11**

Činnost žadatele:

Zájmová spontánní činnost pro všechny věkové kategorie

Rozsah akce, projektu nebo činnosti:

Časová realizace projektu (jednorázová, opakující se, celoroční apod.): **celoroční**
Termín realizace – zahájení: **září 2005**
ukončení: **červen 2006**
Místo konání: **Sport Centrum Chanos – odloučené pracoviště DDM Kamarád**
Působnost (město, region, ČR, zahraniční): **město Třemošná**
Předpokládaný počet osob: **neomezeně dle kapacity klubovny**
Jaké věkové skupiny: **pro děti a mládež všech věkových kategorií**

Cíle akce, projektu nebo činnosti:

Cílem projektu je rozšířit volnočasové aktivity v DDM Třemošná na nově otevřeném odloučeném pracovišti „Sport Centrum Chanos". Spontánní činnost jako taková v prostorách DDM v Tyršově ulici nebyla možná, z důvodu velmi malých prostor. S nově otevřeným odloučeným pracovištěm v Třemošné máme možnost rozšířit další nové aktivity, mezi které patří i spontánní činnost. Ve formě „Klubu" bychom rádi dětem a mládeži nabízeli zábavné aktivity, které by vyplňovaly jejich volný čas. Tyto aktivity nebudou nikým organizovány – zájemci si je budou vybírat a regulovat naprosto sami – spontánně.
Cílem tohoto projektu je podílení se na prevenci sociálně patologických jevů a nabídnout zájemcům další smysluplné využití jejich volného času především tak, aby neměli pocit neustálého vedení či kontroly, ale mohli se podle své momentální nálady vybrat z nabídky činností, v příjemném prostředí a mezi svými kamarády.

Popis a charakteristika akce, činnosti nebo projektu:

Nově otevřené odloučené pracoviště „Sport Centrum Chanos" (bývalá ZŠ) od 1.1.2005 nabízí své volné prostory. V současné době vedle stávající sportovní činnosti bychom rádi v této budově dali prostor také spontánní činnosti ve formě „Klubu" pro neorganizované zájemce. „Klub" by měl nabízet takovou škálu činností, ze které si vyberou zájemci všech věkových kategorií. A to například různé stolní hry, kulečník, šipky, stolní tenis, výtvarné či umělecké činnosti a především malou internetovou kavárnu, která by byla významnou součástí celého „Klubu".
„Klub" bude své aktivity nabízet dle poptávky každý pracovní den v odpoledních hodinách v době od 13 do 19 hodin. V prostorách Sport Centrum Chanos je recepce, kde zájemci zaplatí vstup a nahlásí příchod do „Klubu", tak aby se evidovala návštěvnost a zároveň kontrolovala bezpečnost dětí.
Prostory klubu - viz foto příloha budou k dispozici přímo u vchodu vedle šaten v těsné blízkosti recepce a toalet. Další prostory jsou k dispozici pro pravidelnou především sportovní činnost, kterou děti i mládež plně využívají. „Klub" své prostory tak může nabídnout i těmto zájemcům, kteří přijdou na pravidelnou činnost dříve a nebo naopak se zdrží.
Při zahájení – slavnostním otevřením se uskuteční otevření dveří „Klubu"po celý den zdarma a během roku také v rámci oslav Dne dětí.

Rozpočet projektu:

Náklady (podrobně rozepsat – výše, druh a předp. zdroj financování):

Platy, OON (OPPP) včetně příslušných soc.plateb:

Materiálové náklady (včetně propagace):

- **propagace – plakáty, nabídky,letáky** **5 000,- Kč**
- **software + hardware** **75.000,- Kč**
- **stolní hry,kulečník** **5.000,- Kč**
- **stůl na stolní tenis** **5.000,- Kč**
- **malířské stojany** **5.000,- Kč**
- **štětce,barvy, čtvrtky a další pomůcky** **5.000,- Kč**

Nemateriálové náklady (služby):

- **instalace a zapojení počítačů na internet + elektroinstalace** **20.000,- Kč**

Jiné náklady:

Celkové náklady: 120 000,- Kč

Plánované příjmy (podrobně rozepsat zdroje a částky):

Vstupné, účastnické poplatky apod.: **10,- Kč jednotlivý vstup do „Klubu“=cca 10 000,-Kč**
Vlastní finanční vklad žadatele: **20% z celkové částky = 24.000,- Kč**
Příspěvek státních nebo jiných orgánů: _____

Ostatní zdroje příjmů (od koho, v jaké výši):

Celkové příjmy: 34.000,- Kč

Bilance rozpočtu:

Předpokládané příjmy: 34.000,- Kč Celkové náklady: 120.000,- Kč
ROZDÍL: 86.000,- Kč

VÝŠE POŽADOVANÉ ČÁSTKY: 86.000,- Kč tj. % z celkových nákladů 80%

Prohlášení:

l. Prohlašuji, že všechny údaje jsou pravdivé.

2. Jsem si vědom (a) toho, že žádná část poskytnuté finanční podpory nesmí být použita na jinou než určenou akci, projekt nebo činnost.

3. Zavazuji se, že po skončení akce, projektu nebo činnosti podám Odboru školství, mládeže a sportu Krajského úřadu Plzeňského kraje úplnou a podrobnou zprávu o realizaci včetně podrobného vyúčtování, a to nejpozději dle uzavřené smlouvy a na formulář.

V Třemošné dne: 21.2. 2005

_____

Podpis žadatele nebo osoby zodpovědné za akci, projekt nebo činnost nebo osoby oprávněné jednat za žadatele

Poznámka:

K žádosti bude doloženo [1]:

- u právnických osob ověřená kopie dokladu o právní subjektivitě a základní organizační dokument včetně pověření statutárního zástupce
- u fyzických osob ověřená kopie živnostenského listu
- kopie smlouvy o zřízení bankovního účtu
- čestné prohlášení, že na majetek uchazeče nebyl prohlášen konkurz, nemá v evidenci daní daňové nedoplatky, nemá splatný nedoplatek na pojistném a na penále na veřejné zdravotní pojištění.

Kontaktní osoba:

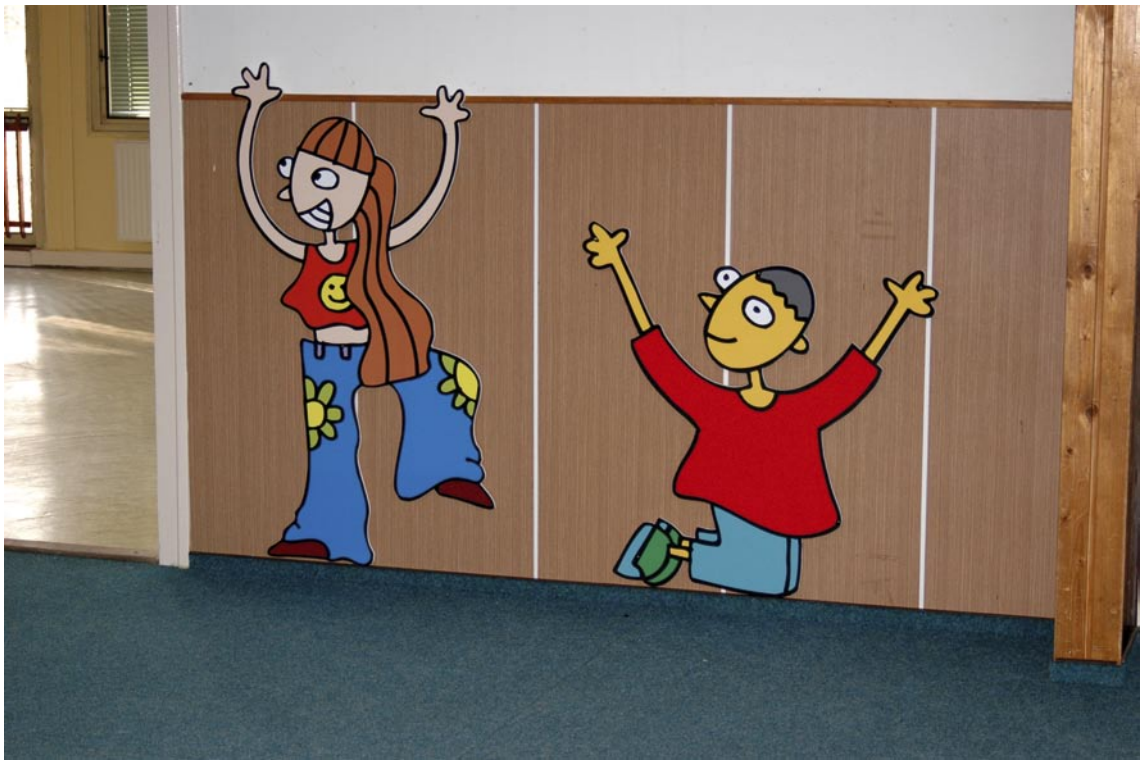
Mgr. Ludmila Novotná,
oddělení mládeže a sportu OŠMS KÚ PK, Škroupova 18, 306 13 Plzeň, 377 195 321,
Ludmila.Novotna@kr-plzensky.cz

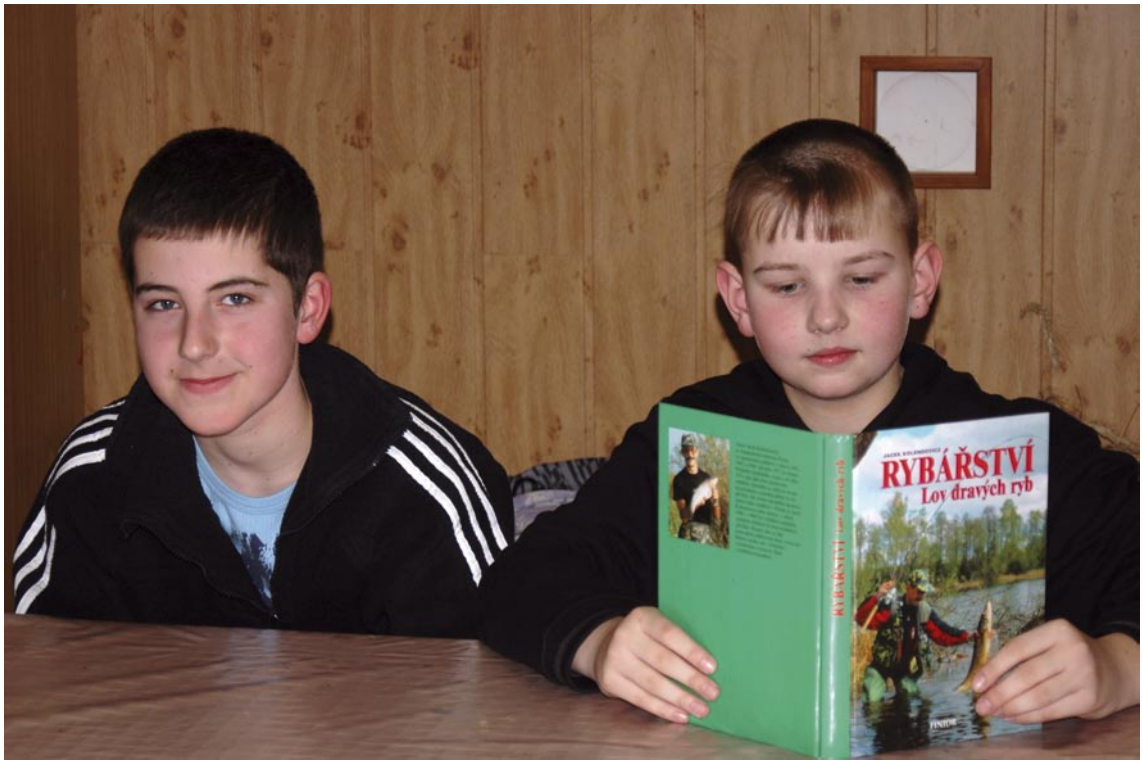
[1] U organizací zřizovaných Plzeňským krajem se nevyžadují ověřené doklady.

SPORT
CENTRUM
CHANOS

Recepce

Sponeta




RYBÁŘSTVÍ
Lov dravých ryb