



Fundusze Europejskie
dla Małopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



 MAŁOPOLSKA

Ewaluacja działań budujących potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego

w obszarach wsparcia EFS+ w Małopolsce



Cel badania



•**Analiza i ocena wyników zakończonego naboru**
wniosków o dofinansowanie w ramach Działania
6.27



•**Opracowanie użytecznych rekomendacji**
usprawniających proces aplikacyjny i realizujących
wyzwania FEM 2021-2027 w obszarze wsparcia
partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa
obywatelskiego, budującego ich potencjał



Analiza i ocena potencjału partnerów i organizacji
społeczeństwa obywatelskiego w zakresie
skutecznego aplikowania o środki unijne



Metody badawcze



Desk
research



Panel
ekspertów



Warsztat
rekomendacyjny



Wywiady
pogłębione



Fundusze Europejskie
dla Małopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



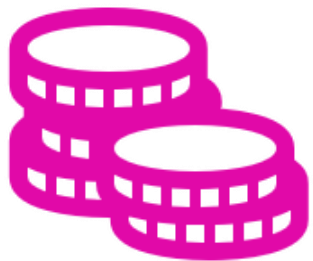
MAŁOPOLSKA

eu
consult



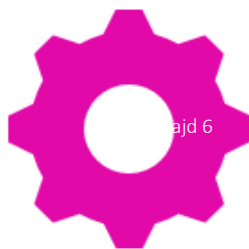
Umowy podpisane w ramach I naboru w Działaniu 6.27

Informacja	Liczba projektów odrzuconych	Liczba podpisanych umów	Łączna wartość dofinansowania podpisanych umów	Alokacja naboru	% kwoty przeznaczonej w naborze na dany typ projektu
Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	69	16	4 440 399,36 zł	15 161 884,84 zł	29,29%
Partnerzy społeczni	1	0	0,00 zł	1 501 820,65 zł	0,00%



Badania wykazały, że **większość NGO w Małopolsce jest finansowana w głównej mierze ze środków publicznych krajowych i lokalnych** – dotacji samorządowych, grantów ministerialnych czy innych projektów.

Składki członkowskie i darowizny stanowią zwykle **minimalny procent** budżetu, a działalność odpłatna jest rzadkością.



Dla mniejszych podmiotów udział funduszy unijnych we własnych budżetach był często zerowy lub symboliczny – wiele organizacji do tej pory nie korzystało z żadnych projektów UE, a Działanie 6.27 mogło być ich pierwszym unijnym grantem



Wyniki badań



Wskazywano na lukę w umiejętnościach pisania projektów, zarządzania finansami i realizacji zadań unijnych:

- Trudności: język projektów, interpretacja wskaźników rezultatu, zrozumienie polityk horyzontalnych
- Konieczność dodatkowego wsparcia w przypadku procedur rozliczeniowych



Polaryzacja sektora NGO w regionie:

- Doświadczeni wnioskodawcy mają znaczną przewagę konkurencyjną



Konieczność aktywizacji podmiotów

- Zwiększenie zaangażowania „słabszych” podmiotów
- Przywrócenie mechanizmów wsparcia które kiedyś zapewniały np. regionalne ośrodki EFS (działające w latach 2005-2014), co mogłoby realnie zwiększyć liczbę aplikujących organizacji.



Istotną trudnością w ramach analizowanej interwencji było **zachęcenie mniej doświadczonych podmiotów do aplikowania o wsparcie.**

Wśród małych podmiotów, nigdy wcześniej nie aplikujących, panuje **przeświadczenie dotyczące wysokiego ryzyka korzystania z funduszy unijnych.**



Często bowiem **lęk przed kontrolą wydatkowania środków** całkowicie niweluje chęć ubiegania się o wsparcie.





Skuteczni wnioskodawcy wskazują, że o powodzeniu w konkursie zadecydowały przede wszystkim **wewnętrzne zasoby i kompetencje organizacji**.



Do najważniejszych atutów zaliczali **wcześniejsze doświadczenie** w realizacji projektów oraz obycie w pisaniu wniosków o dofinansowanie.



Organizacje mające na koncie projekty (unijne lub krajowe) **dysponowały zgranym zespołem i know-how**, co ułatwiło im przygotowanie konkurencyjnej aplikacji.





Partnerzy społeczni (np. związki zawodowe, organizacje pracodawców) stanowili śladowy odsetek wnioskodawców w pierwszym naborze (tylko 1 wniosek).



Ewaluacja wskazuje, że powodem jest **niski potencjał tych podmiotów do aplikowania** w dotychczasowe formuły konkursu. Ich działalność nie zawsze wpisywała się w cele szczegółowe Działania 6.27.



Ponadto **partnerzy społeczni z reguły nie mają doświadczenia** w pozyskiwaniu funduszy UE – funkcjonują w oparciu o inne mechanizmy finansowania (składki członkowskie, działalność statutowa) i często brakuje im zespołów projektowych.





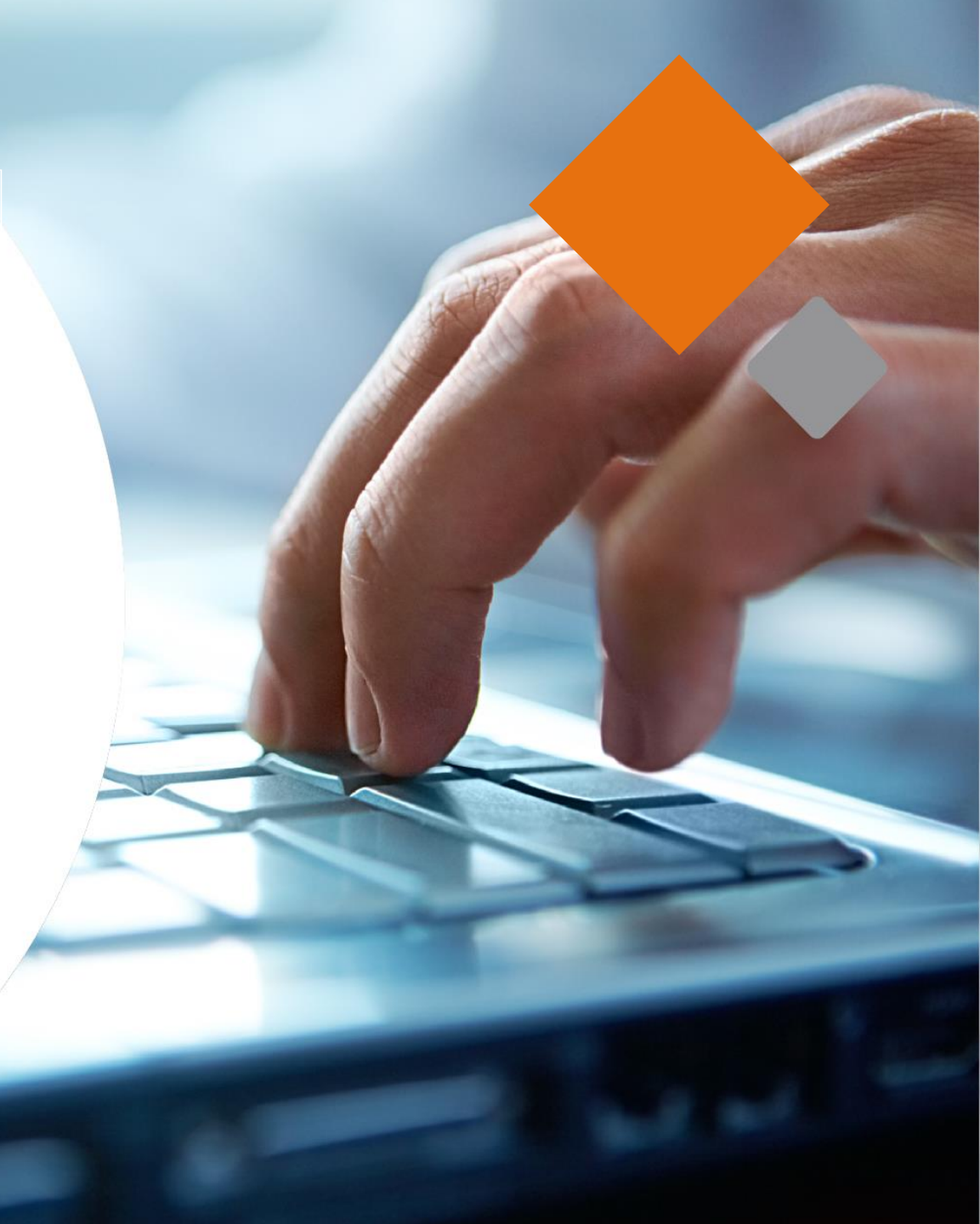
Ważne jest też **budowanie świadomości**, że wsparcie jest dostępne i osiągalne.



Niektóre NGO z małych miejscowości **mogą nawet nie wiedzieć o istnieniu takich konkursów** (co potwierdzają niektóre z przeprowadzonych wywiadów).



Dlatego istotna jest **aktywna kampania informacyjna**, docierająca również poza główne ośrodki (np. poprzez centra NGO, media społecznościowe skierowane do lokalnych liderów).





Podsumowanie

Analiza wykazała, że przyjęty w Działaniu 6.27 **model wsparcia** – oparty na formule bezpośredniej i podejściu rozproszonym – **jest rozwiązaniem zasadnym i adekwatnym do celów interwencji**.

Formuła bezpośrednia umożliwia organizacjom samodzielne aplikowanie o środki na własny rozwój, wzmacniając ich kompetencje i odpowiedzialność, a jednocześnie skracając drogę środków do beneficjenta.

Większość badanych, zwłaszcza wnioskodawców skutecznych, **ocenia to rozwiązanie bardzo pozytywnie**, wskazując na uproszczenie procedur i ograniczenie biurokracji.

Jednocześnie część **wnioskodawców nieskutecznych zwracała uwagę, że brak operatora mógł utrudniać start mniej doświadczonym podmiotom**, które potrzebowałyby większego wsparcia doradczego i organizacyjnego – ten element jednak w opinii ewaluatora nie determinuje potrzeby zmiany modelu wsparcia, lecz rozszerzenia działań informacyjnych, w tym w postaci zarówno spotkań, jak i warsztatów z potencjalnymi wnioskodawcami.



Podsumowanie

Dynamika zainteresowania poszczególnymi typami projektów w pierwszym naborze powinna **być uważnie monitorowana** w kolejnych naborach.

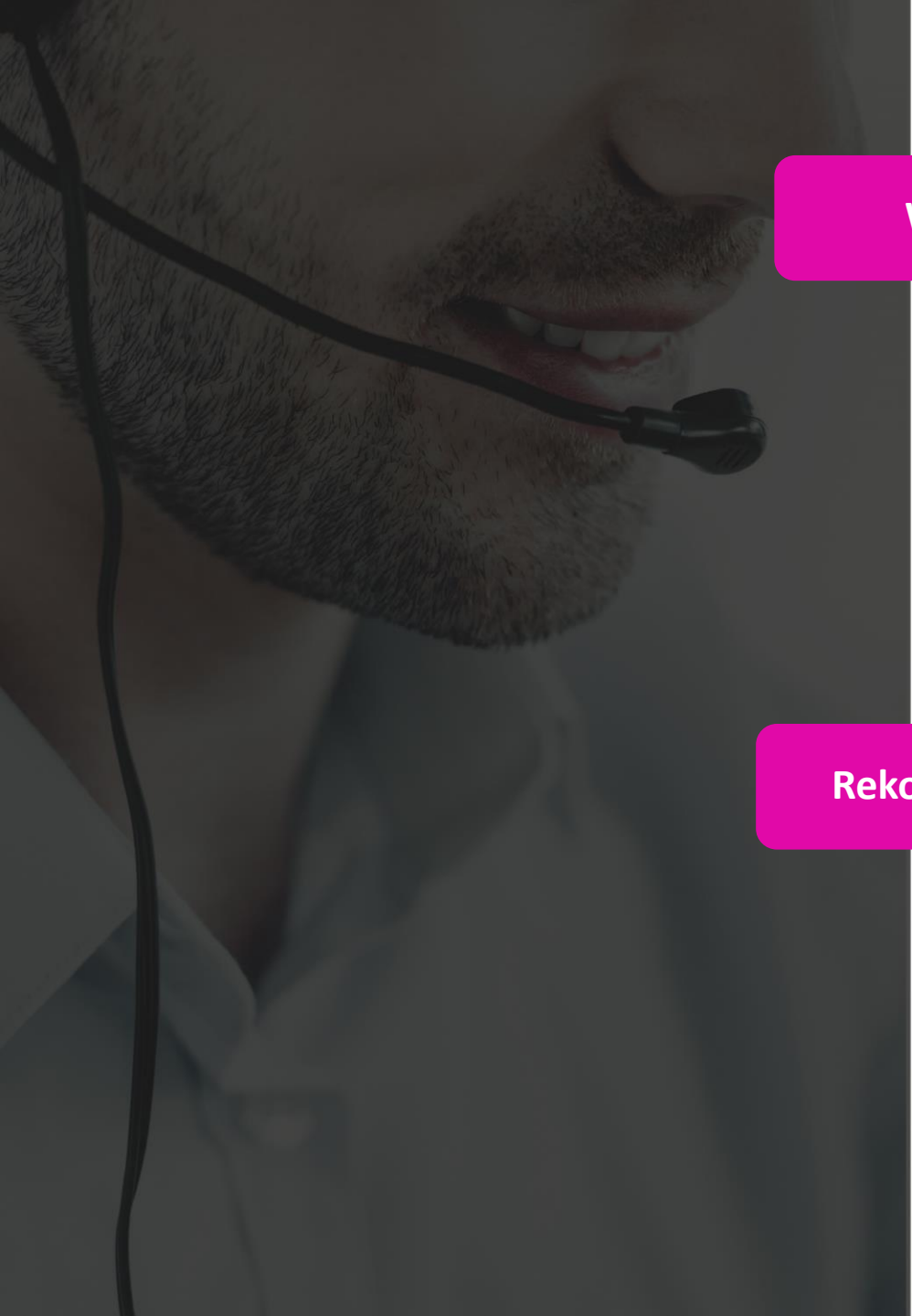
Zaleca się, by w razie utrzymywania się dużych dysproporcji **rozważyć elastyczne przesunięcia alokacji** środków między typami projektów. Nasilone zainteresowanie konkretnymi typami w pierwszej edycji nie musi jednak oznaczać trwałego trendu.

Wywiady z **nieskutecznymi wnioskodawcami** potwierdziły, że **część z nich zamierza wybrać inny typ projektu** lepiej odpowiadający ich faktycznej działalności, aby zwiększyć szanse.

Ponadto **zdobyte doświadczenie** sprawi, że jakość składanych wniosków w drugim naborze powinna być wyższa – organizacje bogatsze o wnioski z poprzedniej porażki **przygotują projekty lepiej dostosowane do celów interwencji.**

Wnioski i rekomendacje





Wniosek

Badanie wykazało, że część organizacji nie natrafiła na informację o naborze, co uniemożliwiło im aplikowanie. Intensywna kampania zwiększy świadomość o konkursie i zachęci nowe organizacje do udziału w kolejnych naborach.

Rekomendacja

Prowadzenie szerszych niż dotychczas działań informacyjno-promocyjnych we współpracy z lokalnymi sieciami NGO i mediami, w tym z uwzględnieniem partnerów społecznych.

Wniosek

Respondenci postulowali indywidualne wsparcie eksperta „krok po kroku”. Taki animator zwiększa efektywność przygotowania wniosków, zmniejsza ryzyko błędów formalnych i motywuje słabsze podmioty do udziału. Jest to szczególnie istotne w przypadku chęci aktywizacji podmiotów nie posiadających żadnego doświadczenia w tym zakresie. Wsparcie tego rodzaju wypełniłoby jednocześnie lukę powstałą po wygaszeniu jednostek wchodzących w skład ogólnopolskiej sieci Regionalnych Ośrodków EFS, działających w latach 2005-2014

Rekomendacja

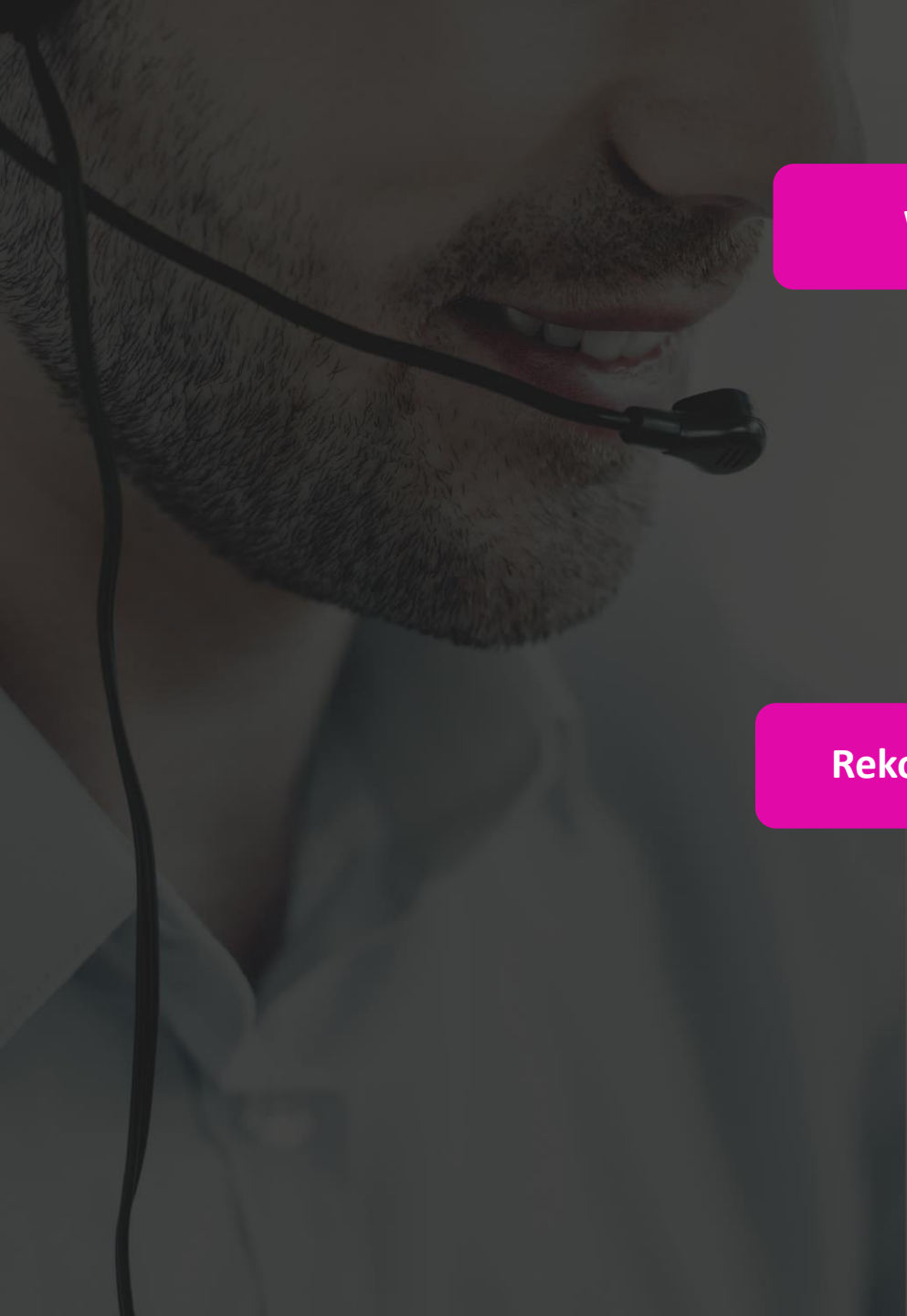
Zwiększenie liczby spotkań informacyjnych – 1. spotkanie informujące o konkursie, 2. spotkanie informujące o tym jak wygląda procedura aplikowania i 3 część warsztatowa, spotkania terenowe/ on-line. Jednocześnie zaleca się (w miarę możliwości) udostępnienie materiałów szkoleniowych. Do rozważania zaangażowanie zewnętrznego podmiotu w celu wsparcia indywidualnego towarzyszącego organizacjom na każdym etapie aplikowania.

Wniosek

Jak wynika z przeprowadzonych badań, niektóre podmioty źle zrozumiały przeznaczenie konkursu – spodziewały się rekrutacji uczestników z zewnątrz (na potrzeby realizacji projektu), podczas gdy celem było zidentyfikowanie własnych potrzeb organizacji i budowa ich potencjału. Zdaniem ewaluatora problematyczna jest w tym zakresie treść kryterium wyboru projektu „Adekwatność doboru grupy docelowej”. Zgodnie z definicją kryterium, ocenie podlega „adekwatność doboru grupy docelowej” oraz „opis sposobu rekrutacji”. Zapisy w obecnej formie mogą więc sprawiać wrażenie występowania potrzeby rekrutacji osób spoza organizacji.

Rekomendacja

Zaleca się uzupełnić treść definicji o odpowiedni zapis wyjaśniający lub w inny sposób zmienić brzmienie wskazanego kryterium. Takie doprecyzowanie pozwoliłoby uniknąć błędnych interpretacji, a jednocześnie zwiększyłoby przejrzystość kryteriów oceny dla mniej doświadczonych wnioskodawców.



Wniosek

Wielu wnioskodawców niezrozumiało konsekwencji wynikających z wyboru danego typu projektu – mimo wyboru określonego typu projektu, przewidywane działania projektowe często odnosiły się bowiem do wielu innych typów, poprzez co ostatecznie aplikacje nie realizowały odpowiednich celów szczegółowych.

Rekomendacja

Ze względu na wysoki udział aplikacji odrzuconych, należałoby położyć na ten aspekt szczególny nacisk w trakcie zarówno działań informacyjno-promocyjnych, jak i szkolenia/szkoleń dla potencjalnych wnioskodawców oraz doprecyzowanie regulaminu w tym zakresie.



Fundusze Europejskie
dla Małopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



MAŁOPOLSKA



Dziękujemy za uwagę