



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

Raport końcowy





Fundusze Europejskie
dla Małopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



MAŁOPOLSKA

Autorzy opracowania:

Krzysztof Gutta
Prof. Aldona Frączkiewicz-Wronka
Dr hab. Joanna Hołub-Iwan
Katarzyna Gutta
(EU-Consult sp. z o.o.)

Wydawca:

Województwo Małopolskie
Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
Departament Rozwoju Regionu
Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego
ul. Wielicka 72A, 30–552 Kraków
tel. (+48) 12 29 90 900, fax (+48) 12 29 926

Opracowanie w wersji elektronicznej dostępne na stronie
www.obserwatorium.malopolska.pl

Egzemplarz bezpłatny. Przy publikowaniu danych z opracowania
prosimy o podawanie źródła.

Gdańsk 2025

Spis treści

1. Streszczenie	5
2. Summary	10
3. Wprowadzenie	15
4. Podejście metodologiczne.....	18
4.1. Analiza danych programowych, rozporządzeń i przegląd literatury, danych (desk research).....	18
4.2. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) z przedstawicielami instytucji	19
4.3. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) ze skutecznymi wnioskodawcami.....	20
4.4. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) z nieskutecznymi wnioskodawcami.....	20
4.5. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego i partnerami społecznymi.....	21
4.6. Panel ekspertów	21
4.7. Warsztat rekomendacyjny z adresatami rekomendacji.....	22
5. Opis wyników badania	23
5.1. Analiza pierwszego naboru wniosków w ramach Działania 6.27.....	23
5.1.1. Dostępne środki i złożone wnioski	23
5.1.2. Czynniki wpływające na wyniki naboru (wewnętrzne i zewnętrzne)	30
5.1.3. Ocena modelu wsparcia i rekomendowane modyfikacje	39
5.1.4. Możliwości w obszarze zwiększenia zdolności i chęci do aplikowania	45
5.2. Potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce	55
5.2.1. Potencjał do skutecznego aplikowania i źródła finansowania'	55
5.2.2. Główne problemy i bariery.....	60



5.2.3. Potrzeby i oczekiwane formy wsparcia'	64
5.2.4. Powody nieaplikowania i działania zachęcające' '	67
6. Wnioski i rekomendacje	70
7. Lista tabel	76
8. Bibliografia	77
9. Załącznik	79
9.1. Tabela porównująca podejście wybranych regionów w zakresie analogicznego wsparcia	79
9.2. Scenariusz telefonicznych wywiadów pogłębionych z przedstawicielami instytucji	81
9.3. Scenariusz telefonicznych wywiadów pogłębionych z wnioskodawcami (skutecznymi oraz nieskutecznymi)	83
9.4. Scenariusz telefonicznych wywiadów pogłębionych z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego i partnerami społecznymi, którzy nie aplikowali o wsparcie	87
9.5. Scenariusz panelu ekspertów	90



1. Streszczenie

Badanie ewaluacyjne pn. *Ewaluacja działań budujących potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego* miało na celu ocenę wyników pierwszego naboru wniosków w ramach Działania 6.27 Funduszy Europejskich dla Małopolski (FEM 2021–2027) oraz analizę potencjału organizacji społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych do aplikowania o środki unijne. W pierwszym naborze, ogłoszonym w styczniu 2024 roku, złożono łącznie 86 wniosków o dofinansowanie projektów na kwotę około 31,02 mln zł, czyli o 44,31% więcej niż wynosiła dostępna pula środków. Z tej liczby 85 wniosków (ok. 30,55 mln zł, co stanowiło ponad 201% alokacji dla NGO) złożyły organizacje społeczeństwa obywatelskiego, zaś 1 wniosek (0,47 mln zł, 7,5% alokacji) – partner społeczny. Analiza wykazała, że największym zainteresowaniem cieszyły się projekty z zakresu edukacji dzieci i młodzieży (Typ C: 317% kwoty przeznaczonej na ten typ) oraz edukacji dorosłych (Typ D: 426% kwoty) i wsparcia osób zagrożonych wykluczeniem (Typ E: 251% kwoty). Najmniejsze zainteresowanie odnotowano wśród wniosków o typy dotyczące równości szans (Typ B: 60,9% alokacji) oraz wsparcia zatrudnienia (Typ A w ramach wsparcia kierowanego do partnerów społecznych: 31,6% alokacji, tj. zaledwie 1 złożona aplikacja).

W efekcie oceny projektów wybrano do dofinansowania 16 projektów, które spełniły kryteria wyboru. Wartość podpisanych umów wyniosła ok. 4,44 mln zł, co stanowiło zaledwie 29,3% przewidzianej alokacji naboru. Stosunkowo najwyższą łączną wartość dofinansowania w ramach podpisanych umów przypadła na projekty NGO w ramach wsparcia edukacji osób dorosłych (typ D) i wsparcia osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym (typ E), tj. po 66,2% i 52,3% alokacji naboru w tych kategoriach. Natomiast nie podpisano żadnej umowy z partnerem społecznym, ani też nie przyznano dofinansowania na wsparcie równości szans kobiet i mężczyzn oraz obywateli państw trzecich (typy B i F). Można więc mówić o bardzo wysokim odsetku projektów, które nie spełniły kryteriów wyboru. (70 z 86).

Respondenci badania (zarówno skuteczni, jak i nieskuteczni wnioskodawcy) oceniali pulę środków dostępną w naborze różnorodnie – część uznawała ją za adekwatną, inni wskazywali na niewystarczającą, szczególnie w najmocniej konkurencyjnych obszarach (Typ



D). Istotnym czynnikiem wewnętrznym okazał się przyjęty limit – każda organizacja mogła złożyć tylko jeden projekt (lub być partnerem w jednym projekcie). Respondenci zauważali, że ograniczenie to wymuszało trudne decyzje strategiczne o wyborze typu projektu i mogło redukować liczbę aplikacji w niektórych ścieżkach. W ramach panelu ekspertów zaproponowano, aby w przyszłości monitorować rozbieżności w popycie i rozważać elastyczne przesunięcia alokacji między typami projektów, wskazano również, że wobec znacznej ilości środków przeznaczonych na ten obszar wykorzystano możliwość przesunięcia środków i zakontraktowano wszystkie projekty, które spełniły kryteria. aczkolwiek zdaniem ewaluatora należy tu zachować ostrożność – zaleca się obserwację trendów w kolejnych naborach przed ewentualnymi korektami. Należy bowiem brać pod uwagę, że nasilone zainteresowanie konkretnymi typami projektu w pierwszym naborze niekoniecznie prowadzić będzie do utrzymania się tego zjawiska w przyszłości. Przeciwnie, dotychczasowi wnioskodawcy (w tym szczególnie nieskuteczni) zniechęceni wysokim poziomem konkurencji w dotychczas popularnych typach projektu prawdopodobnie będą chcieli spróbować uzyskać wsparcie w mniej obleganych sferach – potwierdzają to również wyniki przeprowadzonych wywiadów (szczególnie w przypadku podmiotów, które w ramach pierwszego naboru nie uzyskali dofinansowania z uwagi na wybór niewłaściwego typu projektu, tj. nieoddającego w najwyższym stopniu rzeczywiście podejmowanego charakteru działalności). Co więcej, doświadczenia z pierwszego naboru pozwolą wnioskodawcom nieskutecznym aplikowanie w drugim naborze, bogatsi o dotychczasowe doświadczenia. W praktyce więc można spodziewać się obecnie lepszych (jakościowo) aplikacji, dostosowanych do rzeczywistego celu interwencji.

Kryteria wyboru projektów i zapisy regulaminu były przez większość badanych oceniane jako zrozumiałe i jasne. Niemniej jednak nieskuteczni wnioskodawcy zgłaszali trudności interpretacyjne, gdyż ich zdaniem dokumenty konkursowe były zbyt złożone i hermetyczne, co zmuszało ich do wielokrotnych pytań do instytucji organizującej nabór. Trudności interpretacyjne budziło np. kryterium „Adekwatności doboru grupy docelowej” – niektóre organizacje błędnie rozumiały, że konkurs zakłada rekrutację uczestników zewnętrznych, podczas gdy w istocie adresowany jest on do samych członków, pracowników i wolontariuszy organizacji. W związku z tym w rekomendacjach zwrócono m.in. uwagę na potrzebę doprecyzowania definicji kryterium doboru grupy docelowej (np. dodanie zapisu, że są to



osoby bezpośrednio związane z NGO), co powinno zwiększyć transparentność konkursu dla mniej doświadczonych wnioskodawców.

Jednym z najczęściej wskazywanych problemów technicznych była ocena systemu IGA – elektronicznej platformy do obsługi wniosków. Aplikanci (zarówno skuteczni, jak i nieskuteczni) krytykowali IGA za niską intuicyjność, niestabilność (zawieszanie się systemu, utratę zapisanych danych) oraz trudności z załączaniem podpisów elektronicznych. Problemy te generowały znaczną frustrację i opóźnienia w składaniu wniosków. W raporcie wskazano zatem konieczność wprowadzenia technicznych poprawek – m.in. zapewnienia automatycznego zapisu danych, poprawy stabilności działania systemu oraz wyeliminowania błędów związanych z formatem podpisu XAdES.

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. Tylko duże i wyspecjalizowane NGO systematycznie pozyskiwały europejskie środki i zabezpieczały nimi znaczną część działalności. Podobne wnioski płyną z wywiadów z organizacjami, które jeszcze nie aplikowały w ramach 6.27 – grupa ta, obejmująca głównie bardzo małe stowarzyszenia, również opiera się na finansowaniu krajowym i traktuje fundusze UE jako incydentalny dodatek. Zauważyć jednak należy, że organizacje te (mimo utrzymywania się ze środków krajowych) nie uważają tychże źródeł za wystarczające względem możliwości prowadzenia działalności w oczekiwanej przez nie skali. Potencjalnie więc możliwość pozyskania zewnętrznych środków unijnych wpłynęłaby na możliwość realnego wsparcia w codziennej działalności.

Niedostatki doświadczenia i kompetencji są wyraźne zwłaszcza wśród tych mniejszych, nowych organizacji. Zarówno respondenci skuteczni, jak i nieskuteczni wskazywali znaczną lukę w umiejętnościach pisanie projektów, zarządzania finansami i realizacji zadań unijnych.

Początkujących aplikantów przytłacza „język projektów” – rozumienie wskaźników rezultatu, polityk horyzontalnych czy procedur rozliczeń wymaga dodatkowego wsparcia.

Przeprowadzona analiza pozwoliła zaobserwować, że sektor NGO w regionie jest spolaryzowany – doświadczeni wnioskodawcy mają znaczną przewagę konkurencyjną nad organizacjami bez wcześniejszych sukcesów w funduszach unijnych. W związku z tym identyfikuje się konieczność aktywizacji tych słabszych podmiotów, w tym przywrócenie mechanizmów wsparcia, które kiedyś zapewniały np. regionalne ośrodki EFS (działające w latach 2005-2014), co mogłoby realnie zwiększyć liczbę aplikujących organizacji. Wsparcie informacyjne, szkoleniowe oraz obecność animatorów czy doradców „prowadzących za rękę” mogłoby obniżyć próg wejścia dla NGO bez wcześniejszych doświadczeń, a tym samym wyrównać ich szanse względem podmiotów wyspecjalizowanych w pozyskiwaniu środków unijnych. W dłuższej perspektywie mogłoby to także przełożyć się na bardziej zrównoważony rozwój potencjału organizacji społeczeństwa obywatelskiego w regionie.

Zaznaczyć należy, że istotną trudnością w ramach analizowanej interwencji jest zachęcenie mniej doświadczonych podmiotów do aplikowania o wsparcie. Jak wskazują natomiast wyniki panelu ekspertów, często problemem nie jest samo dotarcie z informacją o naborze, lecz zwalczanie pokutujących stereotypów z tym związanych. Wśród małych podmiotów, nigdy wcześniej nie aplikujących, panuje bowiem przeświadczenie dotyczące wysokiego ryzyka korzystania z funduszy unijnych. Często bowiem lęk przed kontrolą wydatkowania środków całkowicie niweluje chęć ubiegania się o wsparcie (szczególnie w przypadku podmiotów balansujących na granicy rentowności, co oczywiście pozostaje w zgodzie z racjonalnym podejściem tychże podmiotów). Tym samym, ewentualne działania informacyjno-promocyjne powinny zawierać również podstawowe informacje dotyczące procedur kontroli.

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 z podmiotami nieubiegającymi się dotychczas o wsparcie podczas pierwszego naboru). Dlatego istotna jest aktywna kampania informacyjna, docierająca również poza główne ośrodki (np. poprzez centra NGO, media społecznościowe skierowane do lokalnych liderów).



W kontekście codziennej działalności NGO dominującymi problemami pozostają finanse i kadry. Respondenci zwracali uwagę, że zapewnienie ciągłości finansowania organizacji (poza projektami) jest kluczowym ograniczeniem rozwoju – większość NGO funkcjonuje „od projektu do projektu” i nie ma stabilnych środków na utrzymanie biura czy personelu.

W wywiadach wymieniano także bariery związane z realizacją dużych inwestycji – zdarzało się, że NGO miały pomysł odpowiadający lokalnym potrzebom (np. stworzenie domu pomocy dla seniorów), ale brakowało dedykowanych programów grantowych w tym obszarze, co powoduje, że wiele obiecujących inicjatyw pozostaje na poziomie planów. Problemem są też ograniczone zasoby kadrowe – wiele stowarzyszeń bazuje na pracy wolontariuszy i nie wynagradzanych członków zarządu, co prowadzi do wypalenia i wysokiej rotacji pracowników. Dodatkowo małe NGO muszą siłą rzeczy partycypować sami w licznych obowiązkach administracyjno-projektowych (od pisania wniosków po rozliczenia), co jest ponad ich siły kadrowe i możliwości czasowe.

Na podstawie analiz wypracowano wnioski oraz rekomendacje. Główne zalecenia obejmują intensyfikację działań informacyjno-promocyjnych (przede wszystkim poprzez lokalne sieci NGO i media) w celu zwiększenia świadomości o naborze 6.27 wśród potencjalnych aplikantów; zwiększenie liczby spotkań informacyjnych; organizację praktycznych warsztatów; udostępnianie materiałów szkoleniowych.

Ze względu na marginalny udział partnerów społecznych w pierwszym naborze zaleca się również przeprowadzenie działań informacyjnych skierowanych do związków zawodowych i organizacji pracodawców (np. bezpośredni mailing) z uwzględnieniem zmian wprowadzonych w drugim naborze (gdzie podmioty te mogą ubiegać się o wsparcie w ramach typu A projektu). Wskazano również na potrzebę doprecyzowania kryteriów oceny w regulaminie naboru – głównie rozszerzenia definicji „Adekwatności doboru grupy docelowej” tak, aby jednoznacznie potwierdzać jej odnoszenie się do zasobów własnych organizacji (członków, wolontariuszy).

2. Summary

The evaluation study, entitled *Evaluation of activities building the capacity of social partners and civil society organizations* aimed to assess the results of the first call for proposals under Measure 6.27 of the European Funds for Małopolska (FEM 2021–2027) and to analyze the potential of civil society organizations and social partners to apply for EU funds. In the first call, announced in January 2024, a total of 86 applications for project funding were submitted, totaling approximately PLN 31.02 million, which is 44.31% more than the available funding pool. Of these, 85 applications (approximately PLN 30.55 million, representing over 201% of the NGO allocation) were submitted by civil society organizations, while 1 application (PLN 0.47 million, 7.5% of the allocation) was submitted by a social partner. The analysis showed that projects related to children and youth education (Type C: 317% of the allocation), adult education (Type D: 426% of the allocation), and support for people at risk of exclusion (Type E: 251% of the allocation) enjoyed the greatest interest. The least interest was recorded among applications for equal opportunities (Type B: 60.9% of allocations) and employment support (Type A, as part of support for social partners: 31.6% of allocations, i.e., only one submitted application).

Following the project evaluation, 16 projects that met the selection criteria were selected for funding. The value of signed agreements totaled approximately PLN 4.44 million, representing only 29.3% of the planned allocation for the call. The relatively highest total funding under signed agreements was allocated to NGO projects supporting adult education (Type D) and those at risk of poverty and social exclusion (Type E), representing 66.2% and 52.3% of the allocation for each of these categories. However, no agreements were signed with social partners, nor was funding awarded for supporting equal opportunities for women and men or third-country nationals (Types B and F). Therefore, the percentage of projects that did not meet the selection criteria was very high (70 out of 86).

Survey respondents (both successful and unsuccessful applicants) assessed the pool of funds available in the call for proposals in various ways – some considered it adequate, while others considered it insufficient, particularly in the most competitive areas (Type D). A significant internal factor was the adopted limit – each organization could submit only one

project (or be a partner in one project). Respondents noted that this limitation forced difficult strategic decisions regarding project type selection and could reduce the number of applications in some tracks. The expert panel proposed monitoring future discrepancies in demand and considering flexible allocation shifts between project types. It was also noted that, given the significant amount of funds allocated to this area, the opportunity for reallocation was utilized and all projects that met the criteria were contracted. However, the evaluator believes caution is warranted – it is recommended to observe trends in subsequent calls for proposals before making any adjustments. It should be noted that the increased interest in specific project types in the first call for proposals will not necessarily lead to a sustained trend in the future. On the contrary, existing applicants (especially unsuccessful ones) discouraged by the high level of competition in previously popular project types will likely want to try to obtain support in less popular areas – this is also confirmed by the results of the interviews (especially in the case of entities that did not receive funding in the first call for proposals due to selecting the wrong project type, i.e., one that did not fully reflect the actual nature of their activities). Furthermore, the experience from the first call will allow unsuccessful applicants to apply in the second call for proposals, enriched by their previous experience. In practice, therefore, we can now expect better quality applications, tailored to the actual purpose of the intervention.

The project selection criteria and regulations were considered understandable and clear by most respondents. However, unsuccessful applicants reported difficulties in interpretation, believing the competition documents to be too complex and ambiguous, forcing them to repeatedly ask the institution organizing the recruitment process. Interpretation difficulties arose, for example, with the criterion "Adequate selection of the target group" – some organizations mistakenly understood that the competition involved recruiting external participants, when in fact it was addressed to the organization's members, employees, and volunteers. Therefore, the recommendations highlighted, among other things, the need to clarify the definition of the target group selection criterion (e.g., by adding a provision that these are individuals directly associated with NGOs), which should increase the transparency of the competition for less experienced applicants.

One of the most frequently cited technical issues was the evaluation of the IGA system – an electronic platform for processing applications. Applicants (both successful and unsuccessful) criticized IGA for its lack of intuitiveness, instability (system freezes, loss of saved data), and difficulties with attaching electronic signatures. These issues generated significant frustration and delays in submitting applications. The report therefore indicated the need for technical improvements, including ensuring automatic data recording, improving system stability, and eliminating errors related to the XAdES signature format.

Research has shown that most NGOs in Małopolska are financed primarily from national and local public funds – local government subsidies, ministerial grants, and other projects.

Membership fees and donations typically constitute a minimal percentage of the budget, and paid activities are rare. For smaller entities, the share of EU funds in their own budgets was often zero or symbolic – many organizations had not benefited from any EU projects to date, and Measure 6.27 may have been their first EU grant. Only large and specialized NGOs systematically obtained European funds, securing a significant portion of their operations. Similar conclusions emerged from interviews with organizations that had not yet applied under Measure 6.27 – this group, consisting primarily of very small associations, also relies on national funding and treats EU funds as an incidental supplement. However, it should be noted that these organizations (despite being financed by national funds) do not consider these sources sufficient to enable them to operate on the scale they envision. Potentially, therefore, the possibility of obtaining external EU funds would impact the availability of real support for their daily operations.

Lack of experience and competencies is particularly evident among smaller, newer organizations. Both effective and ineffective respondents indicated significant gaps in project writing, financial management, and EU implementation skills. Beginning applicants are overwhelmed by the "project language"—understanding outcome indicators, horizontal policies, and billing procedures requires additional support.

The analysis revealed that the NGO sector in the region is polarized – experienced applicants have a significant competitive advantage over organizations without previous success in obtaining EU funds. Therefore, the need to activate these weaker entities is identified, including restoring support mechanisms previously provided by, for example, regional ESF

centers (operating between 2005 and 2014), which could significantly increase the number of organizations applying. Informational and training support, as well as the presence of facilitators or advisors, could lower the entry barrier for NGOs without previous experience, thus leveling their playing field with entities specialized in obtaining EU funds. In the long term, this could also translate into a more sustainable development of the potential of civil society organizations in the region.

It should be noted that a significant challenge within the analyzed intervention is encouraging less experienced entities to apply for support. However, as the results of the expert panel indicate, the problem is often not simply disseminating information about the call for proposals, but combating persistent stereotypes related to it. Small entities that have never applied before are often convinced that using EU funds is a high-risk practice. Often, the fear of scrutiny of their spending completely stifles their willingness to apply for support (especially in the case of entities teetering on the brink of profitability, which, of course, is consistent with their rational approach). Therefore, any informational and promotional activities should also include basic information regarding the scrutiny procedures.

It's also important to build awareness that support is available and accessible. Some NGOs in small towns may not even be aware of the existence of such competitions (as confirmed by interviews with entities that did not apply for support during the first round). Therefore, an active information campaign is crucial, reaching beyond the main centers (e.g., through NGO centers and social media targeted at local leaders).

In the context of NGOs' day-to-day operations, finances and staffing remain the dominant challenges. Respondents noted that ensuring continued funding for the organization (outside of projects) is a key constraint on growth – most NGOs operate "project-by-project" and lack stable resources for office and staff maintenance.

Barriers related to implementing large-scale investments were also cited in interviews. NGOs sometimes had ideas that addressed local needs (e.g., creating a nursing home for seniors), but a lack of dedicated grant programs in this area meant that many promising initiatives remained at the planning stage. Limited staff resources are also a problem. Many associations rely on volunteers and unpaid board members, leading to burnout and high employee turnover. Furthermore, small NGOs must inevitably shoulder numerous



administrative and project-related responsibilities (from application writing to settlements), which is beyond their resources and time constraints.

Based on the analyses, conclusions and recommendations were developed. Key recommendations include intensifying information and promotional activities (primarily through local NGO networks and the media) to raise awareness of the 6.27 call for proposals among potential applicants; increasing the number of informational meetings; organizing practical workshops; and providing training materials.

Due to the marginal participation of social partners in the first call, it is also recommended to conduct informational activities aimed at trade unions and employer organizations (e.g., direct mailing), taking into account the changes introduced in the second call (where these entities can apply for support under project type A). It was also pointed out that the evaluation criteria in the call regulations need to be clarified – primarily by expanding the definition of "Adequacy of Target Group Selection" to clearly confirm its relevance to the organization's own resources (members, volunteers).



3. Wprowadzenie

Realizacja badania ewaluacyjnego miała za zadanie posłużyć do osiągnięcia następujących, przenikających się wzajemnie celów:

- Analiza i ocena wyników zakończonego naboru wniosków o dofinansowanie w ramach Działania 6.27 wraz z opracowaniem 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.

Wykonawca przeprowadził analizy z uwzględnieniem podziału na dwie grupy:

- organizacje społeczeństwa obywatelskiego;
- partnerzy społeczni.

W badaniu zastosowanie mają definicje obu grup zawarte na Liście Wskaźników Kluczowych EFS+ na lata 2021-2027¹.

W analizach Wykonawca uwzględnił następujące zagadnienia badawcze:

1. analizę i ocenę pierwszego naboru wniosków o dofinansowanie w ramach Działania 6.27. W tym:

- Jaka była pula dostępnych środków w pierwszym naborze w ramach Działania 6.27, w podziale na organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych, w tym na tle alokacji dla ww. Działania zawartej w Szczegółowym Opisie Priorytetów?
- Na jaką kwotę złożono wnioski o dofinansowanie projektów, w tym w stosunku do dostępnej w naborze puli środków?
- Ile złożono wniosków o dofinansowanie projektów w podziale na ww. grupy docelowe oraz w odniesieniu do celów szczegółowych Działania 6.27?

¹ Lista Wskaźników Kluczowych EFS+ na lata 2021-2027 dostępna na [stronie internetowej Ministerstwa Funduszy i polityki Regionalnej](#).



W ramach ww. zagadnienia udzielone zostały odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- Jakie można zdiagnozować czynniki mogące wpływać na wyniki naboru w ramach Działania 6.27 w podziale na:
 - czynniki wewnętrzne (m.in. definicje kryteriów wyboru projektów, zapisy regulaminu konkursu, wybór obszarów działań i katalog podejmowanych interwencji, nabór ogłoszony w formule bezpośredniej (bez wyboru operatora), zastosowanie podejścia w postaci rozproszonej, w której wsparcie na rzecz budowy zdolności organizacyjnych umiejscowione zostało w poszczególnych 6 celach szczegółowych, typy projektów, dostępność i precyzyjność informacji o ogłaszanych naborach, procedury aplikacyjne, system IGA, dostępne środki finansowe dla pierwszego naboru, itd.) zależne od Instytucji Zarządzającej oraz instytucji ogłaszającej nabór;
 - czynniki zewnętrzne (np. przepisy prawa, zapisy Wytycznych bezpośrednio i pośrednio związanych ze wsparciem, itp.) niezależne od Instytucji Zarządzającej oraz instytucji ogłaszającej nabór;
- Czy wybrany model wsparcia w ramach Działania 6.27 oparty na formule bezpośredniej oraz podejściu rozproszonym, wymaga modyfikacji? Jeśli tak, to jakie modyfikacje należy wprowadzić i dlaczego?
- Jakie można zidentyfikować czynniki wewnętrzne zależne od strony partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego mające wpływ na proces ich aplikowania o środki z FEM 2021-2027 w ramach Działania 6.27? Jakie grupy organizacji pozarządowych miały największe trudności w spełnieniu kryteriów? W jakim stopniu wpływ na otrzymanie lub nieotrzymanie dofinansowania projektu miały zmienne takie, jak wielkość organizacji, jej możliwości finansowe, lokalizacja lub doświadczenie w składaniu wniosków o dofinansowanie ze środków unijnych?
- Jakie można zidentyfikować potrzeby w zakresie budowania swojego potencjału partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego, które aplikowały o środki z Działania 6.27 w ramach pierwszego naboru, zarówno skutecznie, jak i nieskutecznie?



- Jakie działania mogłyby zwiększyć zdolność organizacji społecznych do skutecznego pozyskiwania środków unijnych w ramach Działania 6.27?

2. ocenę potencjału partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce.

W ramach ww. zagadnienia udzielone zostały odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- Jaki jest potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce do skutecznego² aplikowania w naborach współfinansowanych ze środków unijnych w ramach Działania 6.27?
- Jakie można zidentyfikować źródła finansowania działalności partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce? Jaki jest odsetek partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce utrzymujących się ze środków unijnych? Jakie są według organizacji społeczeństwa obywatelskiego i partnerów różnice pomiędzy innymi źródłami finansowania w porównaniu z projektami EFS+ w Działaniu 6.27?
- Z jakimi problemami borykają się partnerzy społeczni i organizacje społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce?
- Jakie można zidentyfikować potrzeby partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce? Jakich form wsparcia w kontekście budowania swojego potencjału oczekują organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerzy społeczni ze strony instytucji regionalnych?
- Jakie można zidentyfikować powody nieaplikowania o wsparcie w ramach Działania 6.27?
- Jakie działania należałoby podjąć, by zachęcić i wesprzeć organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych w skutecznym aplikowaniu o środki EFS+ w ramach projektów na rzecz budowania ich potencjału własnego?

² Tutaj w rozumieniu otrzymania dofinansowania na realizację projektu współfinansowanego ze środków EFS+.



4. Podejście metodologiczne

Poniżej opisane zostały metody i techniki badawcze wykorzystane w niniejszym zamówieniu.

4.1. Analiza danych programowych, rozporządzeń i przegląd literatury, danych (desk research)

Opis techniki: Desk research to metoda badań społecznych, która zakłada szczegółową analizę istniejących już i dostępnych danych. W jej wyniku następują: scalanie, przetworzenie i analiza danych rozproszonych dotychczas wśród rozmaitych źródeł.

Desk research objął m.in.:

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1060 z dnia 24 czerwca 2021 roku ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności, Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji i Europejskiego Funduszu Morskiego, Rybackiego i Akwakultury, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy oraz na potrzeby Funduszu Azylu, Migracji i Integracji, Funduszu Bezpieczeństwa Wewnętrznego i Instrumentu Wsparcia Finansowego na rzecz Zarządzania Granicami i Polityki Wizowej,
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1058 z dnia 24 czerwca 2021 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1057 z dnia 24 czerwca 2021 r. ustanawiające Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+) oraz uchylające rozporządzenie (UE) nr 1296/2013,
- Ustawa z dnia 28 kwietnia 2022 r. o zasadach realizacji zadań finansowanych ze środków europejskich w perspektywie finansowej 2021-2027,
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju z późniejszymi zmianami,
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z późniejszymi zmianami,
- Wytyczne dotyczące realizacji zasady partnerstwa na lata 2021-2027,



- Rekomendacje dla programowania EFS+ w obszarze budowy zdolności organizacyjnych partnerów społeczeństwa obywatelskiego,
- Program Fundusze Europejskie dla Małopolski 2021-2027,
- Szczegółowy Opis Priorytetów FEM 2021-2027 w zakresie Działania 6.27 FEM 2021-2027 i, jeśli zasadne, innych działań FEM 2021-2027, w ramach których grupą docelową byli partnerzy społeczni i organizacje społeczeństwa obywatelskiego,
- Regulamin naboru dla Działania 6.27 FEM 2021-2027 wraz z Listą Wskaźników Kluczowych EFS+ na lata 2021-2027 dostępna na stronie internetowej Ministerstwa Funduszy i polityki Regionalnej,
- Regulaminy naborów dla analogicznych typów projektów w wybranych województwach oraz w ramach programu FERS 2021-2027 – ze szczególnym uwzględnieniem regionów realizujących nabory w modelu operatorskim³,
- Wnioski o dofinansowanie projektów wraz z kartami oceny projektów,
- Dane pochodzące ze statystyki publicznej, m.in. GUS, itp.,
- Dane z systemów teleinformatycznych będących w posiadaniu Zamawiającego, m.in. IGA, CST2021,
- Wyniki ankietyzacji wnioskodawców oceniającej system IGA. Raport z badania. MORR.
- Badania, analizy i opracowania na temat organizacji społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych, szczególnie dotyczące organizacji i partnerów z województwa małopolskiego.

4.2. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) z przedstawicielami instytucji

Opis techniki: TDI polega na przeprowadzeniu z daną osobą ustrukturyzowanej rozmowy telefonicznej. Rozmowa ta prowadzona jest w sposób planowy i metodyczny według określonego schematu, zwanego scenariuszem wywiadu, a jej celem jest uzyskanie konkretnych informacji.

³ Analiza miała charakter porównawczy i obejmie także regulaminy z województw, w których wdrażany jest model operatorski, co pozwoli zidentyfikować rozwiązania organizacyjne mogące wpływać na skuteczność aplikowania.



Populacja badana: Przedstawiciele/przedstawicielki Instytucji Zarządzającej oraz Instytucji Pośredniczącej.

Liczebność próby: 5 wywiadów.

Dobór próby: Celowy – do badania zostały zaproszone osoby, które posiadają bogatą wiedzę w zakresie zagadnień objętych badaniem. Dobór próby został uzgodniony z Zamawiającym.

4.3. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) ze skutecznymi wnioskodawcami

Opis techniki: TDI polega na przeprowadzeniu z daną osobą ustrukturyzowanej rozmowy telefonicznej. Rozmowa ta prowadzona jest w sposób planowy i metodyczny według określonego schematu, zwanego scenariuszem wywiadu, a jej celem jest uzyskanie konkretnych informacji.

Populacja badana: Przedstawiciele/przedstawicielki wnioskodawców, którzy aplikowali o środki w ramach Działania 6.27 i ich projekty zostały skierowane do etapu negocjacji.

Liczebność próby: 13 wywiadów.

Dobór próby: Pełny – Wykonawca dążył do objęcia badaniem całej populacji skutecznych wnioskodawców.

4.4. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) z nieskutecznymi wnioskodawcami

Populacja badana: Przedstawiciele/przedstawicielki wnioskodawców, którzy aplikowali nieskutecznie o dofinansowanie w ramach Działania 6.27.

Liczebność próby: Wykonawca przeprowadził 34 efektywne wywiady.

Dobór próby: Celowy – Wykonawca zadbał o jak największe zróżnicowanie respondentów (m.in. ze względu na zakres projektu, w sprawie którego złożono wniosek o dofinansowanie, obszar działalności reprezentowanego podmiotu). Im większe zróżnicowanie respondentów objętych badaniem, tym większe możliwości Wykonawcy w zakresie przeprowadzenia wnioskowania dla populacji na podstawie wyników badania.



4.5. Telefoniczne wywiady pogłębione (TDI) z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego i partnerami społecznymi

Populacja badana: Organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerzy społeczni, którzy nie aplikowali o wsparcie w ramach Działania 6.27.

Liczebność i struktura próby: Wykonawca przeprowadził 33 efektywne wywiady z:

- Organizacjami społeczeństwa obywatelskiego z Małopolski, które nie aplikowały o wsparcie w ramach Działania 6.27;
- Partnerami społecznymi z Małopolski, którzy nie aplikowali o wsparcie w ramach Działania 6.27.

Szczególna uwaga została poświęcona partnerom społecznym, których zaangażowanie w dotychczasowym naborze było ograniczone. Celem było pogłębione rozpoznanie barier udziału tej grupy oraz ich potrzeb i oczekiwań w kontekście budowania potencjału i przyszłych naborów.

Dobór próby: Celowy – Wykonawca zadbał o jak największe zróżnicowanie respondentów (m.in. ze względu na obszar działalności reprezentowanego podmiotu, wielkość reprezentowanego podmiotu, liczbę lat prowadzenia działalności). Im większe zróżnicowanie respondentów objętych badaniem, tym większe możliwości Wykonawcy w zakresie przeprowadzenia wnioskowania dla populacji na podstawie wyników badania.

4.6. Panel ekspertów

Opis techniki: W ramach panelu ekspertów eksperci z danej dziedziny spotykają się w celu dyskusji nad określoną problematyką. Panel ekspertów został przeprowadzony po zakończeniu kompleksowej analizy i oceny zebranego materiału badawczego w celu skonsultowania opracowanych wstępnych wyników badania i sformułowanych wniosków.

Wykonawca przygotował, z odpowiednim wyprzedzeniem, syntezę wstępnych wyników analiz prowadzonych w ramach przedmiotowego badania i przekazał ją wraz z pytaniami do uczestników panelu w celu umożliwienia im przygotowania się do dyskusji.

Populacja badana: Przedstawiciele/przedstawicielki Instytucji Zarządzającej, przedstawiciele/przedstawicielki Instytucji Pośredniczącej ogłaszającej nabór, w tym osoby oceniające wnioski o dofinansowanie, ekspert/ekspertka ds. społeczeństwa obywatelskiego,



przedstawiciele/przedstawicielki organizacji społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych, którzy nie brali udziału w naborze dla Działania 6.27.

Liczba paneli ekspertów: 1.

Dobór próby: Celowy – do badania zostały zaproszone osoby, które posiadają bogatą wiedzę w zakresie zagadnień objętych badaniem. Dobór próby został uzgodniony z Zamawiającym.

4.7. Warsztat rekomendacyjny z adresatami rekomendacji

Opis techniki: Warsztat rekomendacyjny został przeprowadzony na końcowym etapie badania, w celu konsultacji tabeli rekomendacji z adresatami rekomendacji.

Warsztat rekomendacyjny odbył się stacjonarnie, na terenie Krakowa. Miejsce realizacji warsztatu zostało uzgodnione z Zamawiającym.

Liczba warsztatów: 1.

Dobór próby: Celowy - ostateczna lista osób uczestniczących w warsztacie została uzgodniona z Zamawiającym.



5. Opis wyników badania

Poniżej przedstawiona została analiza wyników przeprowadzonych badań. Do każdego podrozdziału przyporządkowane zostały (w formie przypisów dolnych) przyświecające im pytania badawcze.

5.1. Analiza pierwszego naboru wniosków w ramach Działania 6.27

5.1.1. Dostępne środki i złożone wnioski⁴

Działanie 6.27 *Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w obszarach wsparcia EFS+* nakierowane jest na wsparcie organizacji społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerów społecznych.

Organizacja społeczeństwa obywatelskiego jest podmiotem spełniającym następujące kryteria:

- istnienie struktury organizacyjnej oraz formalna rejestracja;
- strukturalna niezależność od władz publicznych (zwłaszcza w wymiarze organów założycielskich, kontroli udziałów czy nadzoru właścicielskiego);
- niezarobkowy charakter organizacji;
- suwerenność i samorządność;
- dobrowolność przynależności.

Organizacja społeczeństwa obywatelskiego stanowi zatem strukturę organizacyjną, której członkowie kierują się interesem ogólnym przy wykorzystaniu procesu demokratycznego. Pełni ona rolę mediacyjną między organami publicznymi a obywatelami.

Partnerami społecznymi są z kolei organizacje pracodawców i organizacje pracowników, działające na podstawie jednej z następujących ustaw:

⁴ W ramach podrozdziału udzielono odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- Jaka była pula dostępnych środków w pierwszym naborze w ramach Działania 6.27, w podziale na organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych, w tym na tle alokacji dla ww. Działania zawartej w Szczegółowym Opisie Priorytetów?
- Na jaką kwotę złożono wnioski o dofinansowanie projektów, w tym w stosunku do dostępnej w naborze puli środków?
- Ile złożono wniosków o dofinansowanie projektów w podziale na ww. grupy docelowe oraz w odniesieniu do celów szczegółowych Działania 6.27?



- ustawy z dnia 23 maja 1991 r. o organizacjach pracodawców;
- ustawy z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle albo ustawy z dnia 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych.

Partnerzy społeczni są to zatem grupy lub organizacje reprezentujące interesy różnych podmiotów w dialogu społecznym, w szczególności pracodawców i pracowników, a także ich organizacje związkowe.

Beneficjentami projektów są organizacje społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerzy społeczni posiadający siedzibę, filię, delegaturę, lokalny oddział, inną formę działalności (zorganizowaną reprezentację) na terenie województwa małopolskiego, przy czym projekt wykazuje pozytywny wpływ na realizację celu szczegółowego EFS+ na obszarze województwa małopolskiego (lub jego części).

W ramach Działania zaplanowano 6 typów projektów, każdy odpowiadający wyłącznie jednemu celowi szczegółowemu właściwemu dla EFS+:

- Typ A: budowanie potencjału partnerów / organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia zatrudnienia w regionie - cel 4(a);
- Typ B: budowanie potencjału partnerów / organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla równości szans kobiet i mężczyzn – cel 4(c);
- Typ C: budowanie potencjału partnerów / organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia edukacji dzieci i młodzieży – cel 4(f);
- Typ D: budowanie potencjału partnerów / organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia edukacji osób dorosłych – cel 4(g);
- Typ E: budowanie potencjału partnerów / organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym – cel 4(h);
- Typ F: budowanie potencjału partnerów / organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia obywateli państw trzecich cel 4(i).

Wysokość środków UE przeznaczonych na realizację działania wynosi **18 956 818 EUR**, co przy aktualnym kursie wymiany walut (4,2618) obowiązujący we wrześniu 2025 stanowi ok. 80,79 mln zł. Prawie 80% środków (tj. 15 156 070 EUR) przeznaczona zostanie na organizacje

społeczeństwa obywatelskiego. Na wsparcie partnerów społecznych przeznaczonych zostanie 3 800 748 EUR.

W styczniu 2024 roku ogłoszony został **pierwszy nabór wniosków** w ramach Działania 6.27. Zaplanowana kwota wsparcia środkami UE wyniosła 19 235 850,99 zł, co stanowi ok. 23,81% alokacji działania.

W poniższej tabeli przedstawiona została alokacja działania 6.27 oraz alokacja ogłoszonego naboru w podziale na organizacje społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerów społecznych.

Tabela 1. Alokacja działania 6.27 oraz alokacja ogłoszonego naboru w podziale na organizacje społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerów społecznych

Typ projektu	Rodzaj beneficjenta	Alokacja działania UE (euro)	Alokacja działania UE (zł)	Alokacja I naboru (zł) UE +BP
A (wsparcie zatrudnienia w regionie)	Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	3 602 992	15 355 231,31	3 604 373,55
	Partnerzy społeczni	900 748	3 838 807,83	1 501 820,65
B (wsparcie równości szans kobiet i mężczyzn)	Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	1 553 078	6 618 907,82	1 553 674,13
	Partnerzy społeczni	400 000	1 704 720,00	666 920,89
C (wsparcie edukacji dzieci i młodzieży)	Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	2 000 000	8 523 600,00	2 000 767,99
	Partnerzy społeczni	500 000	2 130 900,00	833 654,99
D (wsparcie edukacji osób dorosłych)	Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	2 000 000	8 523 600,00	2 000 767,99
	Partnerzy społeczni	500 000	2 130 900,00	833 654,99
E (wsparcie osób zagrożonych ubóstwem i wykluczenie)	Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	4 000 000	17 047 200,00	4 001 533,19
	Partnerzy społeczni	1 000 000	4 261 800,00	1 667 303,83

Typ projektu	Rodzaj beneficjenta	Alokacja działania UE (euro)	Alokacja działania UE (zł)	Alokacja I naboru (zł) UE +BP
m społecznym)				
F (wsparcie obywateli państw trzecich)	Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	2 000 000	8 523 600,00	2 000 767,99
	Partnerzy społeczni	500 000	2 130 900,00	833 654,99
Ogółem	Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	15 156 070	64 592 139,13	15 161 884,84
	Partnerzy społeczni	3 800 748	16 198 027,83	6 337 010,34

Źródło: SZOP oraz Regulamin naboru do konkursu

W ramach pierwszego naboru ogłoszonego w styczniu 2024 na Działanie 6.27 **złożono 86 wniosków na łączną wnioskowaną wartość dofinansowania 31 024 070,78 zł** co stanowi 144,31% dostępnej w naborze puli środków. W tym **85 wniosków** zostało złożonych przez organizacje społeczeństwa obywatelskiego na łączną wartość 30 549 252,47 zł co stanowi 201,49% dostępnej w naborze puli środków (przeznaczonej dla NGO) oraz jedynie **1 wniosek** złożony został przez partnerów społecznych na wartość 474 818,31 zł co stanowi jedynie 7,49 % dostępnej w naborze puli środków (przeznaczonej dla partnerów społecznych).

Szczegółowe zestawienie w podziale na typy projektów przedstawia poniższa tabela. Wynika z niej, iż **największym zainteresowaniem cieszyły się trzy typy projektów** złożone przez Organizacje społeczeństwa obywatelskiego:

- Typ C (cel szczegółowy 4f): Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia edukacji dzieci i młodzieży (317,42% kwoty przeznaczonej w naborze);
- Typ D (cel szczegółowy 4g): Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia edukacji osób dorosłych (425,70% kwoty przeznaczonej w naborze);

- Typ E (cel szczegółowy 4h): Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym (251,23% kwoty przeznaczonej w naborze).

Natomiast z **najmniejszym zainteresowaniem** spotkano się w przypadku takich typów projektów, jak:

- Typ B (cel szczegółowy 4c): Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla równości szans kobiet i mężczyzn (60,88% kwoty przeznaczonej w naborze);
- Typ A (cel szczegółowy 4a): Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia zatrudnienia w regionie złożony jako jedyny wniosek przez Partnera społecznego (31,62% kwoty przeznaczonej w naborze).

Tabela 2. Wnioski złożone w pierwszym naborze

Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	Liczba złożonych wniosków	łączna wnioskowana wartość dofinansowania	% kwoty przeznaczonej w naborze na dany typ projektu (w ramach alokacji dla NGO)
Typ projektu A	7	2 389 137,35 zł	66,28%
Typ projektu B	2	945 843,75 zł	60,88%
Typ projektu C	18	6 350 823,39 zł	317,42%
Typ projektu D	24	8 517 180,21 zł	425,70%
Typ projektu E	26	10 053 053,61 zł	251,23%
Typ projektu F	8	2 293 214,16 zł	114,62%
SUMA	85	30 549 252,47 zł	

Partnerzy społeczni	Liczba złożonych wniosków	łączna wnioskowana wartość dofinansowania	% kwoty przeznaczonej w naborze na dany typ projektu (w ramach alokacji dla partnerów społecznych)
Typ projektu A	1	474 818,31 zł	31,62%

Źródło: Strona naboru <https://fundusze.malopolska.pl/nabory/6099-627-budowanie-potencjalu-partnerow-i-organizacji-spoleczenstwa-obywatelskiego-w>



W ramach Działania 6.27 w pierwszej turze naboru złożono 86 wniosków, z czego **zostało podpisanych 16 umów o dofinansowanie projektu, a 70 zostało odrzuconych**. Najwięcej umów podpisano z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego w ramach Typu projektu D na Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia edukacji osób dorosłych (66,20 % alokacji naboru na tenże typ projektu) oraz w ramach Typu E na Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego dla wsparcia osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym (52,25% alokacji naboru na tenże typ projektu). W sumie podpisano umowy na wartość 4 440 399,36 zł dofinansowania co stanowi 29,29% przewidzianej w naborze alokacji.

Nie podpisano żadnej umowy z Partnerem społecznym oraz żadnej umowy w ramach Typu B i F.

Tabela 3. Umowy podpisane w ramach I naboru w Działaniu 6.27

Organizacje społeczeństwa obywatelskiego	Liczba projektów odrzuconych	Liczba podpisanych umów o dofinansowanie projektu	Łączna wartość dofinansowania podpisanych umów	Alokacja naboru	% kwoty przeznaczonej w naborze na dany typ projektu
Typ projektu A	5	2	661 564,37 zł	3 604 373,55 zł	18,35%
Typ projektu B	2	0	0,00 zł	1 553 674,13 zł	0,00%
Typ projektu C	16	2	363 642,50 zł	2 000 767,99 zł	18,18%
Typ projektu D	18	6	1 324 528,62 zł	2 000 767,99 zł	66,20%
Typ projektu E	20	6	2 090 663,87 zł	4 001 533,19 zł	52,25%
Typ projektu F	8	0	0,00 zł	2 000 767,99 zł	0,00%
SUMA	69	16	4 440 399,36 zł	15 161 884,84 zł	29,29%

Partnerzy społeczni	Liczba projektów odrzuconych	Liczba podpisanych umów o dofinansowanie projektu	Łączna wartość dofinansowania podpisanych umów	Alokacja naboru	% kwoty przeznaczonej w naborze na dany typ projektu
Typ projektu A	1	0	0,00 zł	1 501 820,65 zł	0,00%

Źródło: Strona naboru <https://fundusze.malopolska.pl/nabory/6099-627-budowanie-potencjalu-partnerow-i-organizacji-spoleczenstwa-obywatelskiego-w>

W tym miejscu zaznaczyć należy, że opinie wnioskodawców (zarówno skutecznych, jak i nieskutecznych) na temat wysokości środków przewidzianych w naborze (łącznie alokacji) były podzielone. Niektórzy uznali, że pula funduszy była odpowiednia do założeń konkursu, z drugiej strony sporo osób uważało, że alokacja była niewystarczająca w stosunku do potrzeb organizacji. Generalnie opinie te uzależnione były od typu projektu, w ramach którego aplikowano o wsparcie. Zgodnie z wywiadami pogłębionymi, najwięcej opinii negatywnych padło w przypadku wnioskodawców aplikujących w ramach typu projektu D, gdzie (jak już



wskazano) alokacja okazała się najniższa w stosunku do potrzeb (mierzonych liczbą aplikacji i wnioskowanych kwot).

5.1.2. Czynniki wpływające na wyniki naboru (wewnętrzne i zewnętrzne)⁵

Czynniki, które mogą wpływać na wyniki naboru w ramach Działania 6.27 można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Biorąc pod uwagę analizę desk research, jako kluczowe w ramach czynników wewnętrznych można wskazać kryteria wyboru projektów. Jednym z najistotniejszych, które mogłoby utrudnić aplikowanie jest kryterium *Limit składanych wniosków* – kryterium to powoduje, że dany wnioskodawca może złożyć tylko jeden wniosek albo być partnerem tylko w jednym projekcie, co oznacza, że może aplikować tylko do jednego typu projektu. W związku z tym faktem, składając wniosek należało dobrze przeanalizować, który z 6 typów projektów będzie dla beneficjenta najtrafniejszy.

Niewątpliwie ograniczenie to wpływa jednocześnie na zainteresowanie niektórymi typami projektów, które to (jak już wcześniej zauważono) było mniejsze niż alokacja naborów. Mimo hipotetycznego ograniczenia które determinuje to kryterium, zaznaczyć należy, że jest ono konieczne i ma na celu uniknięcie sytuacji podwójnego finansowania tych samych wydatków w ramach kilku projektów. Ponadto, za wprowadzeniem ww. kryterium stała chęć umożliwienia uzyskania wsparcia przez jak największą liczbę wnioskodawców.

W tym miejscu warto zaznaczyć, że uczestnicy zorganizowanego panelu ekspertów zasugerowali, aby w przypadku utrzymywania się znacznej rozbieżności w popycie na środki między różnymi typami projektów wziąć pod uwagę elastyczne przesunięcie alokacji już w trakcie (kolejnych) naborów. W sytuacji, gdy do niektórych celów zgłasza się niewiele wnioskodawców, a do innych wielu — można rozważyć przekierowanie środków na

⁵ Jakie można zdiagnozować czynniki mogące wpływać na wyniki naboru w ramach Działania 6.27 w podziale na:

- czynniki wewnętrzne (m.in. definicje kryteriów wyboru projektów, zapisy regulaminu konkursu, wybór obszarów działań i katalog podejmowanych interwencji, nabór ogłoszony w formule bezpośredniej (bez wyboru operatora), zastosowanie podejścia w postaci rozproszonej, w której wsparcie na rzecz budowy zdolności organizacyjnych umiejscowione zostało w poszczególnych 6 celach szczegółowych, typy projektów, dostępność i precyzyjność informacji o ogłaszanych naborach, procedury aplikacyjne, system IGA, dostępne środki finansowe dla pierwszego naboru, itd.) zależne od Instytucji Zarządzającej oraz instytucji ogłaszającej nabór;
- czynniki zewnętrzne (np. przepisy prawa, zapisy Wytycznych bezpośrednio i pośrednio związanych ze wsparciem, itp.) niezależne od Instytucji Zarządzającej oraz instytucji ogłaszającej nabór.

najbardziej popularne obszary finansowania. Jednocześnie jak podkreślali eksperci, ewentualne przenosiny środków powinny być przeprowadzane z zachowaniem ostrożności i uwzględnieniem strategicznych priorytetów. Zdaniem ewaluatora na tym etapie (tj. w momencie przeprowadzenia jednego naboru) **trudno jednoznacznie rekomendować dokonywanie przesunięć w przyjętej alokacji**. Nasilone zainteresowanie konkretnymi typami projektu w pierwszym naborze niekoniecznie prowadzić będzie do utrzymania się tego zjawiska w przyszłości. Przeciwnie, dotychczasowi wnioskodawcy (w tym szczególnie nieskuteczni) zniechęceni wysokim poziomem konkurencji w dotychczas popularnych typach projektu prawdopodobnie będą chcieli spróbować uzyskać wsparcie w mniej obleganych sferach. Na ten moment więc **nie rekomenduje się przesunięć alokacji**, z zastrzeżeniem dokonywania przeglądów zainteresowania w ramach przyszłych konkursów.

Co więcej, doświadczenia z pierwszego naboru pozwolą wnioskodawcom nieskutecznym aplikowanie w drugim naborze, bogatsi o dotychczasowe doświadczenia. W praktyce więc można spodziewać się obecnie lepszych (jakościowo) aplikacji, dostosowanych do rzeczywistego celu interwencji.

Jako kolejne kryterium mogące potencjalnie utrudnić aplikowanie wymienić należy *Minimalny okres funkcjonowania Wnioskodawcy i partnerów*. Zgodnie z tym kryterium dana organizacja lub partner społeczny musi funkcjonować co najmniej rok przed złożeniem wniosku o dofinansowanie. Zdaniem ewaluatora kryterium to nie znajduje szczególnego uzasadnienia w obliczu tego, iż środki są przyznane nie na funkcjonowanie instytucji, a realizację określonych zadań. Inne kryteria wymuszają bowiem, aby podmiot miał określony potencjał i był dobrze zorganizowany (*Sposób zarządzania projektem oraz zadania zlecone i rola partnerów*) oraz dobrze zaplanował zadania (*Adekwatność doboru zadań*). Niemniej jednak, podczas prowadzonych wywiadów nie pojawiał się temat problematycznego wpływu ww. kryterium, wobec czego ostatecznie nie rekomenduje się wprowadzania zmian w tym obszarze – szczególnie biorąc pod uwagę zabezpieczanie przez ww. kryterium sięgania po środki przez podmioty założone wyłącznie na potrzeby aplikowania.

Kryterium mogące z kolei ułatwić otrzymanie dofinansowania jest Budowanie potencjału organizacji społeczeństwa obywatelskiego posiadających siedzibę/filię/delegaturę na terenie małopolskich powiatów z niską liczbą działających organizacji. Tutaj sam fakt, że

Wnioskodawca funkcjonuje na terenie powiatu z niską liczbą działających organizacji otrzymuje dodatkowe punkty, co oznacza, że ma większe szanse na otrzymanie dofinansowania. Jako ułatwienie można też wskazać maksymalny poziom dofinansowania całkowitego wydatków kwalifikowalnych, który to w projekcie wynosi 95%.

Niewątpliwie kluczowych wniosków na temat czynników wpływających na wyniki naborów dostarczyć mogą przeprowadzone **badania jakościowe**. W pierwszej kolejności warto skupić się na wnioskach podnoszonych przez wnioskodawców skutecznych. Jak wynika z wywiadów pogłębionych przeprowadzonych wśród tej grupy, rozmówcy nie mieli problemów z dotarciem do informacji o konkursie (przy czym zaznaczyć należy, że do grupy tej zaliczają się głównie większe podmioty, mające siedzibę w większych ośrodkach miejskich). Doświadczeni działacze organizacji pozarządowych aktywnie śledzili strony internetowe z ogłoszeniami konkursowymi, dzięki czemu na bieżąco wychwycili informację o naborze. Kilku beneficjentów podkreśliło, że znają już portale i systemy, na których publikowane są ogłoszenia – z ich perspektywy wszystko było zrozumiałe i dostępne. Co więcej, niektórzy oczekiwali tego naboru – wiedząc, że konkurs zostanie ogłoszony w ramach EFS+, byli przygotowani i czynnie czekali na start konkursu.

Również w przypadku wnioskodawców nieskutecznych, większość respondentów stwierdziła, że nie miała problemów z dostępem do informacji o naborze. Doświadczone organizacje, podobnie jak w przypadku wnioskodawców skutecznych, regularnie śledziły strony i biuletyny urzędu, więc szybko dotarły do potrzebnych wiadomości. Informacje o konkursie były przy tym dla nich jasne i zrozumiałe. Pojawiły się jednak pewne zastrzeżenia dotyczące, tego, że komunikaty publikowane przez urząd marszałkowski nie są dostatecznie widoczne w biuletynie urzędu. Pojawiły się sugestie, że system informowania mógłby działać lepiej - jako wzór wskazano przejrzyste zapowiedzi konkursów Narodowego Instytutu Wolności.

Wnioskodawcy skuteczni pozytywnie ocenili również zakres tematyczny możliwych do realizacji projektów w Działaniu 6.27. Wskazywali, że opisane 6 typów projektów i 10 obszarów wsparcia były jasno zdefiniowane i na tyle szerokie, że każda organizacja mogła znaleźć coś dla siebie, wobec czego nie dostrzegali potrzeby wprowadzania zmian. W praktyce organizacje koncentrowały się na tym obszarze tematycznym, który najbardziej odpowiadał ich misji i potrzebom, nie analizując jednak pozostałych w detalach. Żaden z badanych

wnioskodawców skutecznych nie zgłosił również uwag co do definicji typów projektów – uznano je za czytelne i wystarczające, pozwalające adresować zróżnicowane cele szczegółowe programu. Nie pojawiły się postulaty rozszerzenia ani zawężenia katalogu – zakres tematyczny przedsięwzięć został więc oceniony jako dobrze przemyślany.

Również regulamin konkursu oraz kryteria oceny projektów zostały ocenione jako zrozumiałe przez wnioskodawców skutecznych. Większość beneficjentów deklarowała, że nie miała trudności z interpretacją zapisów – kryteria były jasne, a regulamin napisany przejrzystie. Respondenci tej grupy nie zgłaszali tym samym potrzeby modyfikacji kryteriów ani zapisów konkursowych, uznając je za adekwatne. Jednocześnie jednak pojawiła się pewna uwaga dotycząca kryteriów horyzontalnych. Przedstawicielka jednej z organizacji zauważyła bowiem, że jej zdaniem konieczność odniesienia się we wniosku do wszystkich kryteriów horyzontalnych mogła sprawiać trudność mniejszym podmiotom. Jej zdaniem wymagania związane z politykami horyzontalnymi (równość szans, niedyskryminacja itp.), choć istotne, stanowiły dodatkowe obciążenie. Należy jednak zaznaczyć, że opinia ta miała charakter jednostkowy, a na uwadze należy mieć również obligatoryjność pewnych elementów dokumentacji aplikacyjnej, wobec czego ewaluator nie upatruje w tym obszarze możliwości (i zasadności) wprowadzania modyfikacji.

W przypadku wnioskodawców nieskutecznych, część respondentów uznała regulamin i kryteria wyboru za jasne i zrozumiałe, jednak pojawiały się również uwagi krytyczne. Pojawiły się bowiem opinie, że zapisy regulaminu były niezrozumiałe i nadmiernie złożone. Jeden z rozmówców zasugerował wręcz, że jego zdaniem nawet instytucja wdrażająca miała problem z interpretacją zasad. Podkreślano, że język dokumentów był hermetyczny, a interpretacje kryteriów sprawiały trudności wielu podmiotom. Respondenci opowiadali, iż aby poprawnie zrozumieć wymagania, musieli kilkakrotnie kontaktować się z organizatorami, przy czym uzyskiwane odpowiedzi były w ich odczuciu niesatysfakcjonujące, co w ich opinii świadczy o niejednoznaczności zapisów. Co do konkretnych uwag dotyczących kryteriów wyboru, pojawił się w wywiadach przykład kryterium budżetowego - jedna z organizacji uzyskała ocenę negatywną, gdyż nie dołączyła szczegółowych wyjaśnień odnoszących się do stawek ryczałtowych – zdaniem jej przedstawiciela taki wymóg nie był jednak dostatecznie jasno zaznaczony w regulaminie. Generalnie więc wnioskodawcy nieskuteczni postulowali

uproszczenie i doprecyzowanie kryteriów. Chcieliby, aby były one jednoznaczne i czytelne dla wszystkich. Należy jednak zaznaczyć, że nawet w tej grupie (tj. wnioskodawców nieskutecznych) dla części bardziej doświadczonych organizacji kryteria były zrozumiałe i logiczne. Postulaty dotyczące wprowadzenia zmian sygnalizowane były więc przez mniejsze i mniej doświadczone podmioty, co **zdaniem ewaluatora w większym stopniu składania ku potrzebie wprowadzenia działań doradczych, aniżeli wprowadzania zmian w regulaminie czy kryteriach wyboru**. Podobnego zdania byli również uczestnicy panelu ekspertów.

Kryteria same w sobie oceniane były bowiem jako stosunkowo jasne i zrozumiałe – nie ma to jednak znaczenia w przypadku małych podmiotów, które nigdy wcześniej nie aplikowały o wsparcie. W ich przypadku, jak wskazywali eksperci, samo występowanie kryteriów wyboru będzie determinowało strach i niechęć przed aplikowaniem. Stąd kluczowe staje się **zachęcenie i wyjaśnienie w prosty sposób zasad i przeznaczenia oferowanego wsparcia**.

Co istotne, zarówno wnioskodawcy skuteczni, jak i nieskuteczni generalnie pozytywnie ocenili również wprowadzone limity wartości projektów. Zarówno minimalna kwota 20 tys. zł, jak i maksymalna 500 tys. zł zostały uznane za prawidłowe granice – umożliwiające udział zarówno mniejszych, jak i większych przedsięwzięć. Żaden z beneficjentów nie zgłosił potrzeby podniesienia maksymalnej wartości dofinansowania - kwota ta była postrzegana jako wysoka, adekwatna do możliwości absorpcyjnych NGO. W przypadku wnioskodawców nieskutecznych pojawiły się nieliczne głosy dotyczące potrzeby zwiększenia górnego limitu, lecz nie było to podyktowane realnymi potrzebami, a porównaniem z innymi znanymi respondentom źródłami finansowania zewnętrznego. Odnośnie do minimum 20 tys. zł, nie zanotowano głosów krytyki, choć część osób nie miała zdania (bo ich projekty i tak znacznie przekraczały ten pułap). Pojawiła się natomiast ciekawa obserwacja, że zarządzanie małym projektem może wymagać podobnego wysiłku administracyjnego co projektem kilkukrotnie większym. Mimo to nikt nie postulował zmiany progu minimalnego – przyjęto do wiadomości, że dolna granica wynosi 20 tys. zł i tyle należy zaplanować co najmniej w ramach projektów.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że system IGA – internetowa platforma obsługi wniosków – został oceniony przez wnioskodawców skutecznych bardzo krytycznie. W niemal wszystkich wywiadach pojawiały się uwagi o niskiej intuicyjności i błędach technicznych tego narzędzia.



Osoby mniej obyte z systemem zaznaczały, że praca w IGA była dla nich problematycznym doświadczeniem. Nawet bardziej doświadczeni użytkownicy narzekali na zawieszanie się platformy, pojawiające się błędy i ryzyko utraty wprowadzonych danych. Tego rodzaju problemy powodowały ogromną frustrację wnioskodawców. Z perspektywy tej grupy badanych platforma IGA zdecydowanie wymaga usprawnienia. Postulowano przede wszystkim poprawę stabilności (aby system nie zawieszał się podczas pracy), intuicyjności oraz wprowadzenie lepszych mechanizmów zapisywania postępów wniosku. Choć doceniano więc samą ideę elektronicznej aplikacji, to wykonanie techniczne oceniono bardzo negatywnie. Zaznaczyć jednak należy w tym miejscu, że doświadczenia badanych związane są z aplikowaniem o wsparcie w ramach naboru z początku 2024 r. – od tego czasu wspomniany system IGA przeszedł wiele usprawnień i modyfikacji, wobec czego wnioski postulowane przez badanych nie pozostają aktualne.

W podobnym tonie wypowiadali się wnioskodawcy nieskuteczni. Wielu badanych z tejże grupy napotkało poważne problemy techniczne podczas wypełniania i wysyłania formularza. Ponownie powtarzał się wątek błędów systemu, które utrudniały zapisanie wniosku. Część problemów dotyczyła podpisu elektronicznego i wysyłki wniosku. Respondenci relacjonowali, że mieli trudności z załączeniem podpisanego pliku, bo system nie przyjmował podpisu w wymaganym formacie XAdES. Inni wspominali natomiast o kłopotach z automatycznym zapisem danych – wniosek nie zawsze zachowywał wprowadzone informacje, co zmuszało do powtarzania czynności. Niektórzy wnioskodawcy nieskuteczni dodali ponadto, że platforma była mało intuicyjna i działała wolno. W efekcie składanie wniosku wymagało dużo cierpliwości i obycia z technikami.

- To, co było takim minusem [systemu IGA], to na pewno to, że ona [platforma] się często zawieszała podczas wprowadzenia danych. I to był jednak duży problem, bo to bardzo opóźniało wprowadzenie tych danych do generatora. I mieliśmy też problem z podpisaniem wniosku, które chyba zajęło 4 godziny, więc to jakiś rekord po prostu był.

Źródło: wywiad pogłębiony z wnioskodawcą nieskutecznym

Wracając do opinii stawianych przez wnioskodawców skutecznych, warto zaznaczyć, że pojawiła się pewna uwaga związana z przebiegiem negocjacji projektowych. Przedstawiciele organizacji, które przeszły do etapu negocjacji, zauważyły, że stawiano im bardzo wysokie wymagania co do uszczegółowienia projektu już na tym etapie. Podano przykład konieczności podania konkretnych tytułów szkoleń i działań podczas negocjacji, choć realizacja projektu miała nastąpić dopiero za jakiś czas. Zwrócono uwagę, że jest to trudne, ponieważ „na etapie pisania nie jesteśmy w stanie w stu procentach stwierdzić, co będzie za rok – sytuacja się zmienia”. Wymóg precyzyjnego zaplanowania wszystkiego z góry może zatem stanowić pewne utrudnienie, ograniczając elastyczność projektu. Zdaniem badanych należałoby pozostawić organizacjom nieco więcej swobody w doprecyzowaniu działań już w trakcie realizacji, bo nadmierna szczegółowość wymagana przed podpisaniem umowy powoduje stres i może zniechęcać do dalszej realizacji. Zdaniem ewaluatora nie jest jednak wymagana w tym zakresie zmiana podejścia – w znacznej mierze bowiem wnioskodawcy wychodzili z błędnego założenia, że wsparcie przeznaczone ma być ogólnie na rozwój ich podmiotu, bez szczególnego ukierunkowania poszczególnych zadań (o czym szerzej napisano w dalszym fragmencie niniejszego opracowania).

Co istotne, jeśli chodzi o czynniki zewnętrzne (przepisy prawa, wytyczne unijne, uwarunkowania regionalne), to żaden z badanych wnioskodawców skutecznych nie wskazał, by stanowiły one specyficzną barierę w tym naborze. Regulacje zewnętrzne zostały uwzględnione w zasadach konkursu, a beneficjenci nie odczuli, by coś spoza samej organizacji konkursu blokowało dostęp do środków. W podobnym tonie wypowiadali się również wnioskodawcy nieskuteczni. Pytani o ewentualne czynniki zewnętrzne (np. przepisy prawa, wytyczne unijne, uwarunkowania regionu), zazwyczaj odpowiadali, że nic szczególnego nie przychodzi im do głowy.

W tym miejscu warto również przedstawić wnioski wynikające z analizy wywiadów pogłębionych przeprowadzonych wśród przedstawicieli instytucji (IZ oraz IP). Jak zaznaczano, pierwszy nabór wniosków o dofinansowanie w ramach Działania 6.27 z perspektywy instytucji przebiegał z pewnymi trudnościami pod względem organizacyjnym (związanymi z funkcjonowaniem systemu IGA, kumulacji innych naborów i stosunkowo wysokiej liczby aplikacji z nimi związanymi). Zainteresowanie konkursem ze strony organizacji

pozarządowych było zauważalne, choć nie można mówić o masowym napływie wniosków. Zdecydowaną większość wnioskodawców stanowiły NGO, natomiast udział partnerów społecznych okazał się marginalny – tylko jedna organizacja tego typu zdecydowała się aplikować. Ogólny poziom merytoryczny złożonych projektów był zróżnicowany. Obok wniosków dobrze przygotowanych pojawiły się też takie, które nie w pełni spełniały wymagania konkursu.

Na ostateczne wyniki naboru wpłynęło z perspektywy tej grupy badanych kilka czynników. Przede wszystkim kluczowe okazało się doświadczenie i przygotowanie wnioskodawców – projekty, które otrzymały dofinansowanie, to w większości te najlepiej opracowane i spełniające kryteria oceny. Znaczna część słabiej przygotowanych wniosków odpadła już na etapie oceny formalno-merytorycznej, co ograniczyło liczbę projektów rekomendowanych do wsparcia. Warto również zauważyć, że był to pierwszy tego typu konkurs realizowany na poziomie regionalnym (skierowany do tejże grupy wnioskodawców) dotychczas wsparcie było realizowane na poziomie krajowym), co oznaczało nowe podejścia i wymagania zarówno dla instytucji, jak i dla potencjalnych beneficjentów. Ten element nowości mógł przełożyć się na ostrożność części organizacji oraz na błędy popełniane we wnioskach, wpływając tym samym na końcowe rezultaty naboru.

Jak zaznaczali przedstawiciele badanych instytucji, istotne znaczenie miało również doświadczenie podmiotów w ubieganiu się o wsparcie w formie mniejszych grantów. Przełożyło się to na **przyzwyczajenie do mniej skomplikowanych wniosków aplikacyjnych** i, co za tym idzie, stosunkowo prostszą i mniej obszerną dokumentację. Weryfikując złożone wnioski w większości z nich widać było brak przygotowania wnioskodawców, w tym w postaci braku znajomości regulaminu i załączników do niego. To ostatecznie przełożyło się na tak wysoki (wspominany wcześniej) udział wniosków, które ostatecznie nie uzyskały dofinansowania.

- W większości problem dotyczył tego, że organizacje nie potrafiły napisać poprawnie tego wniosku aplikacyjnego. Też zauważalne było to, że część z nich chyba nie do końca przeczytała cały regulamin, bo ten regulamin był dość obszerny wraz z załącznikami. Nie wystarczyło tylko zapoznać się z regulaminem, ale też z załącznikami. Więc myślę, że to miało duży wpływ na to, że konkurs tak wyglądał i tak mało wniosków było poprawnych. I myślę, że te organizacje przede wszystkim są przyzwyczajone do aplikowania o jakieś granty.(...) Trochę ta forma tych projektów grantowych właśnie była przeniesiona, czyli napisać bardzo ogólnie, nie odpowiedzieć na te kwestie, które są oczywiście w tych poszczególnych blokach formularza aplikacyjnego.

Źródło: wywiad pogłębiony z instytucją zaangażowaną we wdrażanie interwencji

Wspomniany wysoki udział aplikacji odrzuconych (w tym na etapie negocjacji) wynika również z **ogólnego braku zrozumienia celu interwencji**. Jak zauważali przedstawiciele badanych instytucji, wnioskodawców przewodziła myśl dotycząca możliwości uzyskania ogólnego, niekoniecznie sprecyzowanego wsparcia na rozwój ich potencjału. Tym samym, projekty nie były do końca przemyślane i skonkretyzowane, cechując się zbyt wysokim stopniem ogólności, aby móc ostatecznie uzyskać dofinansowanie. Zdaniem ewaluatora w problemie tym uwidacznia się brak wsparcia (na etapie naboru) o charakterze „animacyjnym”, tj. tłumaczącym poszczególnym podmiotom idei interwencji i wyjaśniającym rzeczywiste możliwości jej wykorzystania na gruncie wykonywanej działalności.

- To było bardzo duże niezrozumienie z ich strony [aplikujących], ponieważ jak ja rozmawiałam gdzieś na etapie negocjacji już później z tymi osobami i tymi podmiotami, które przeszły do etapu negocjacji, to [one] dostały sygnał na początku na jakimś spotkaniu, że ten konkurs jest dla wszystkich organizacji i mogą podnosić potencjał ogólnie. I oni do tego częściowo tak podeszli. Usłyszeli, że mogą iść na wszystko, a tu nagle zderzyli się z tym, że jednak muszą wybrać typ, muszą wybrać działanie.

Źródło: wywiad pogłębiony z instytucją zaangażowaną we wdrażanie interwencji

Zdaniem badanych przedstawicieli instytucji, cechy i okoliczności po stronie organizacji aplikujących wyraźnie przełożyły się również na to, kto ostatecznie uzyskał dofinansowanie. Przede wszystkim (jak już podkreślono) **kluczowe było doświadczenie w pozyskiwaniu funduszy unijnych i ogólny potencjał instytucjonalny wnioskodawcy**. Większe organizacje dysponujące wykwalifikowanym personelem, mające wcześniejsze doświadczenia projektowe oraz odpowiednie zaplecze finansowo-organizacyjne, złożyły zazwyczaj lepiej przygotowane wnioski i częściej zdobywały wysokie oceny. Natomiast mniejsze podmioty, działające lokalnie i dotychczas niekorzystające w dużym stopniu z funduszy zewnętrznych, miały trudności z przygotowaniem równie dopracowanych projektów.

Lokalizacja organizacji również mogła mieć znaczenie – zauważano bowiem, że wnioskodawcy z większych ośrodków miejskich (np. z Krakowa) łatwiej docierali do informacji i szkoleń, a także często posiadali szersze kontakty partnerskie, podczas gdy organizacje z odleglejszych powiatów rzadziej brały udział w naborze. Również sytuacja finansowa okazała się istotna - podmioty stabilniejsze finansowo nie obawiały się wymogu zapewnienia wkładu własnego czy konieczności „zamrożenia” środków do czasu refundacji, w przeciwieństwie do słabszych finansowo organizacji.

5.1.3. Ocena modelu wsparcia i rekomendowane modyfikacje⁶

Wsparcie w ramach Działania 6.27 jest oparte na **formule bezpośredniej** wraz z rozproszeniem między celami. Oznacza to, że wsparcie jest udzielane bezpośrednio organizacjom społeczeństwa obywatelskiego lub partnerom społecznym zamiast poprzez pośrednie instytucje/ operatorów. Proponowane w projekcie działania mają na celu zwiększenie potencjału samego Beneficjenta lub partnerów (jeśli dotyczy) w projekcie. Powyższe oznacza, że w ramach naboru nie ma możliwości realizacji projektów o charakterze operatorskim lub grantowym. Beneficjent (w tym jego kadra) jest jednocześnie odbiorcą (grupą docelową) zaplanowanego w projekcie wsparcia.

Model wsparcia oparty na **podejściu rozproszonym** oznacza, że budowanie potencjału organizacji i partnerów jest zaplanowane w ramach 6 typów projektów

⁶ Czy wybrany model wsparcia w ramach Działania 6.27 oparty na formule bezpośredniej oraz podejściu rozproszonym, wymaga modyfikacji? Jeśli tak, to jakie modyfikacje należy wprowadzić i dlaczego?

i 6 celów szczegółowych zgodnie z rekomendacjami KE. Wskazany model wsparcia z perspektywy Beneficjanta jest poniekąd ułatwieniem, gdyż w 1 działaniu występują wszystkie cele, umożliwiając wybór w tym obszarze.

Przechodząc do wyników przeprowadzonych wywiadów pogłębionych, w pierwszej kolejności warto skupić się na wnioskach podnoszonych przez wnioskodawców skutecznych. Jak wynika z wywiadów pogłębionych przeprowadzonych wśród tej grupy, **wszyscy rozmówcy bardzo pozytywnie ocenili formułę bezpośrednią konkursu**, w której to pojedyncze organizacje mogły aplikować o środki na własny rozwój, zamiast korzystać z pośrednictwa operatora grantowego. Model bezpośredni sprawdził się zdaniem beneficjentów doskonale. Wielu z nich ma negatywne doświadczenia z konkursami realizowanymi przez operatorów – wskazywali, że mechanizmy w tego typu przypadkach bywają zbiurokratyzowane i frustrujące, sugerując, że kryteria narzucane przez operatorów potrafią zniechęcić mniejsze podmioty do aplikowania. Żaden z wnioskodawców skutecznych nie postulował tym samym zmiany sposobu udzielania wsparcia w postaci modelu operatorskiego. Przeciwnie, badani cieszyli się, że mogli samodzielnie ubiegać się o środki i realizować projekt odpowiadający ich potrzebom. Taki bezpośredni dostęp do funduszy buduje ich kompetencje i poczucie odpowiedzialności.

Warto jednak wskazać, że wśród wnioskodawców nieskutecznych przyjęta formuła spotkała się z mieszanym odbiorem. Zwolennicy modelu bezpośredniego twierdzili, że sprawdził się on dobrze – dzięki niemu mniejsze podmioty mogły samodzielnie aplikować o środki na własny rozwój, bez konieczności konkurowania o uwagę dużego operatora. Kilku rozmówców podkreśliło, że angażowanie pośrednika nie jest potrzebne i tylko skomplikowałoby proces - zdaniem tych osób formuła bezpośrednia skraca drogę funduszy do beneficjenta i zmniejsza koszty administracyjne związane z jej przydzielaniem. Z drugiej strony pojawiły się jednak głosy, że model bezpośredni mógł nie być najefektywniejszy. Zwolennicy modelu operatorskiego argumentowali, że **duża organizacja pełniąca rolę operatora mogłaby lepiej wspierać małe podmioty w przygotowaniu i realizacji projektów**. Jeden z respondentów ocenił, że gdyby konkurs był prowadzony przez doświadczonego operatora, który upraszcza procedury i doradza mniejszym organizacjom, to udział w nim byłby dla tych mniej doświadczonych łatwiejszy. Zdaniem niektórych z badanych tej grupy

operator mógłby zdjąć z lokalnych stowarzyszeń część obciążeń biurokratycznych i zapewnić np. szkolenia praktyczne, co zwiększyłoby szanse mniejszych podmiotów.

Jednocześnie jak już wcześniej zauważono, działanie 6.27 było realizowane w podejściu rozproszonym, tj. jeden nabór obejmował sześć różnych typów projektów odpowiadających celom szczegółowym interwencji. Wnioskodawcy skuteczni uznali, że takie rozwiązanie zdało egzamin. W praktyce każda organizacja wybierała z katalogu ten typ projektu, który jej najbardziej odpowiadał – możliwość wyboru spośród sześciu ścieżek tematycznych była oceniana pozytywnie. Beneficjenci nie mieli problemu z przyporządkowaniem swojego pomysłu do właściwej kategorii. To pokazuje, że mimo pozornie skomplikowanej struktury (wiele typów w jednym konkursie), wnioskodawcy poruszali się w niej dość swobodnie wybierając swoją ścieżkę. Co istotne, żaden z badanych wnioskodawców skutecznych nie zgłosił potrzeby zmian w tym modelu. Nie pojawiły się opinie, by np. rozdzielać nabory dla poszczególnych celów – przyjęto za oczywiste, że jeden konkurs może obsłużyć różne priorytety, jeśli jest odpowiednio zaprojektowany. Co więcej, kilku beneficjentów uznało, że to podejście rozproszone daje im dodatkowe możliwości: planują w kolejnym naborze złożyć wniosek w innym obszarze wsparcia niż poprzednio, aby rozwijać nowe aspekty działalności (co potwierdza wcześniejszy wniosek o braku potrzeby (w tym momencie) na wprowadzanie zmian w przyjętej alokacji).

Niemniej należy zaznaczyć, że powyższe wnioski odnoszą się wyłącznie do wnioskodawców skutecznych, co w pewien sposób determinuje opinie o charakterze pozytywnym. Jak bowiem wynika z analogicznych wywiadów pogłębionych przeprowadzonych wśród wnioskodawców nieskutecznych, **podział na zakres tematyczny przedsięwzięć był ich zdaniem nie do końca zrozumiały i dość skomplikowany**. Wskazywano, że podział na sześć typów projektów odpowiadających różnym celom szczegółowym był mało klarowny, sugerując, że powinny być lepiej wytłumaczone i poparte przykładami działań. Brak takich wyjaśnień sprawił, że jej organizacje omyłkowo przypisywały projekt do niewłaściwego typu – komisja oceniająca uznała, że projekt nie mieścił się w wybranej kategorii. Podobnie inni podkreślali, że nadmiar typów/obszarów w jednym konkursie rodził zamieszanie i ostatecznie zmuszał niekiedy do potrzeby wprowadzania diametralnych zmian w pierwotnych koncepcjach projektów. Kilka osób spośród wnioskodawców nieskutecznych

zaznaczyło, że samo istnienie różnych ścieżek wsparcia nie jest złe, ale zabrakło jasnej instrukcji. Ich zdaniem gdyby w dokumentacji wyraźniej opisano, jakie projekty pasują do danego typu, problem byłby mniejszy. Z punktu widzenia tej grupy konkurs w podejściu rozproszonym wymagał znacznie większego wysiłku analitycznego na etapie aplikowania (trzeba było wnikliwie przestudiować SzOP i regulaminy, by odnaleźć się w 6 obszarach).

Zaznaczyć jednak należy, że nie wszyscy badani tej grupy udzielili wskazań negatywnych - niektórzy rozmówcy uznali bowiem zakres tematyczny za wystarczający i dopasowany do potrzeb. Ogólnie jednak dominował postulat wprowadzenia większej klarowności.

Respondenci sugerowali doprecyzowanie opisów typów projektów, tak aby każdy mógł łatwo przyporządkować swój pomysł do właściwej kategorii.

Również w opinii badanych instytucji (IZ oraz IP), obecny model wsparcia w Działaniu 6.27 – oparty na formule bezpośredniej i podejściu rozproszonym – oceniony został jako interesujący, ale niepozbawiony wyzwań. Formuła bezpośrednia, polegająca na przekazywaniu środków bezpośrednio organizacjom, była postrzegana pozytywnie o tyle, że (jak już wcześniej zaznaczali sami wnioskodawcy) skraca łańcuch dystrybucji funduszy i daje beneficjentom bezpośredni kontakt z instytucją wdrażającą. Takie rozwiązanie eliminuje konieczność angażowania operatorów konkursu, co zmniejsza koszty administracyjne i pozwala skierować więcej środków bezpośrednio na działania merytoryczne.

Podejście rozproszone – czyli objęcie w ramach jednego działania wielu różnych typów projektów i celów szczegółowych – również ma zdaniem przedstawicieli instytucji swoje zalety, ale rodzi również pewne komplikacje. Z punktu widzenia instytucji bowiem, połączenie sześciu odrębnych obszarów wsparcia w jednym naborze stanowiło ułatwienie dla wnioskodawców, którzy mogli aplikować w jednym konkursie o różnorodne formy podniesienia potencjału. Uprościło to proces aplikowania dla beneficjentów, którzy nie musieli rozdzielać swoich inicjatyw na osobne konkursy. Niemniej jednak, z perspektywy oceniających i zarządzających programem, tak szeroki zakres działania oznaczał konieczność przygotowania bardzo uniwersalnych kryteriów i dokumentacji konkursowej, aby objąć wszystkie możliwe typy projektów. W efekcie pojawiło się wyzwanie związane z porównywaniem bardzo różnorodnych projektów między sobą w ramach jednej listy rankingowej.

W opinii badanych instytucji obecny model działa stosunkowo dobrze, ale przyszłościowo warto rozważyć pewne usprawnienia. W praktyce bowiem wielu wnioskodawców niezrozumiało do końca 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.

- Była kolejna trudność dla tych aplikujących organizacji, ze względu na fakt, że też nie do końca rozumieli chyba zapis, że oni wybierają typ [projektu], na przykład wybrali sobie projekt w typie A, no to projekt powinien być napisany pod typ A. Natomiast część z nich uważała, że może złożyć w typie A, ale de facto może sobie zadania realizować ze wszystkich typów. Nie do końca jednak o to chodziło. Chodziło o to, że faktycznie realizują w tym typie A, który sobie wybrali. Jeżeli ktoś aplikuje w typie D, gdzie jest bardzo dużo projektów złożonych, a wszystko co opisuje [jest] w innych typach, z każdego po trochu, no to nie ma szans, żeby on był oceniony pozytywnie, bo on nie realizuje tego celu szczegółowego tak naprawdę, który sobie wybrał poprzez te swoje działania.

Źródło: wywiad pogłębiony z instytucją zaangażowaną we wdrażanie interwencji

Zdaniem ewaluatora, 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.

W tym miejscu warto również zaznaczyć, że zdaniem uczestników panelu ekspertów kryteria wyboru projektów zostały zaprojektowane w sposób prawidłowy – biorąc pod uwagę umożliwienie aplikowania o wsparcie bardzo szerokiej grupie podmiotów. Treść kryteriów zapewnia bowiem dostęp do wsparcia dla instytucji charakteryzujących się zupełnie odmiennym zakresem i charakterem działalności. Warto zaznaczyć, że przyjęte dotychczas rozproszenie tematyczne pozostaje w zgodzie z intencją EFS+, które za cel stawia właśnie podnoszenie zdolności instytucjonalnych NGO w wielu zakresach i politykach horyzontalnych jednocześnie. Biorąc więc pod uwagę cel interwencji (i określone w tym względzie kryteria wyboru) oraz chęć dotarcia do jak najszerzej liczby podmiotów, **zdaniem ewaluatora warto**

pozostawić zakres kryteriów wyboru w dotychczasowej formie – tak jak i wspomniany wcześniej, przyjęty dotychczas podział alokacji względem poszczególnych typów projektów.

Uzupełnieniem powyższych wniosków mogą być wyniki wywiadów przeprowadzonych wśród podmiotów nieaplikujących o wsparcie w ramach dotychczasowego, pierwszego naboru.

Zakres tematyczny działania 6.27 obejmujący sześć typów projektów dotyczących wzmocnienia potencjału organizacji w różnych obszarach został odebrany w sposób zróżnicowany. Z jednej strony część respondentów oceniła, że opisane pole wsparcia jest obszerne i kompleksowe, więc potencjalnie każda organizacja mogłaby w nim znaleźć coś dla siebie. To sugeruje, że zakres konkursu był czytelny, a wymienione typy działań odpowiadały realnym potrzebom (wspomniano, że wiele takich działań organizacje i tak próbują realizować własnymi siłami, bo wynika to z ich misji i codziennych wyzwań). W tym ujęciu szeroki katalog priorytetów był nawet zaletą – dawał elastyczność i szansę dla różnych typów organizacji (od tych wspierających osoby zagrożone wykluczeniem, po promujące równość płci czy aktywizację obywatelską).

Z drugiej strony jednak, sporo osób zwróciło uwagę, że program został zdefiniowany bardzo szeroko, wręcz „na wszystko”, co paradoksalnie mogło utrudnić zrozumienie jego istoty. Wśród podmiotów nieaplikujących padły opinie, że ciężko jednym zdaniem określić, o co chodzi w działaniu 6.27, bo zawiera ono tak różnorodne obszary – od pracy z dziećmi, przez edukację dorosłych, po integrację imigrantów – że wydaje się obejmować prawie wszystko. Taki rozległy zakres tematyczny bywał postrzegany jako nie dość klarowny. Organizacja musi bowiem sama dopatrywać się, gdzie jest jej miejsce, co dla mniej doświadczonych może być trudne. Niektórzy z badanych zauważyli, że zazwyczaj programy są bardziej ukierunkowane (np. wyłącznie edukacyjne albo społeczne), a tutaj pod jednym konkursem kryje się wiele różnych wątków, co może rodzić poczucie niepewności, czy dobrze się rozumie założenia. Mimo tego, po usystematyzowaniu informacji (którego dokonali moderatorzy podczas wywiadów), większość badanych uznała zakres za zrozumiały – przy odpowiednim wyjaśnieniu wiedzieli, jakie typy działań wchodzi w grę. Widać więc w tym obszarze istotny potencjał odpowiednio zakrojonych działań informacyjno-promocyjnych, które mogłyby znacznie wpłynąć na wzrost zainteresowania wsparciem.



Zdaniem ewaluatora, podsumowując dotychczasowe rozważania, 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. Przyjęty model powinien więc zostać utrzymany, jednak wymaga wzmocnienia działań informacyjno-promocyjnych.

5.1.4. Możliwości w obszarze zwiększenia zdolności i chęci do aplikowania⁷

Wnioskodawcy skuteczni zgodnie podkreślali, że o sukcesie w aplikowaniu w dużej mierze zadecydowały wewnętrzne zasoby i kompetencje organizacji. Do najważniejszych czynników sprzyjających skutecznemu aplikowaniu badani tej grupy zaliczali przede wszystkim doświadczenie w dotychczasowej realizacji projektów oraz „obyście” w opracowywaniu wniosków o wsparcie. Organizacje, które wcześniej pozyskiwały fundusze (czy to unijne, czy krajowe), miały wypracowany zespół i know-how, co ułatwiło przygotowanie konkurencyjnego wniosku.

⁷ Jakie można zidentyfikować czynniki wewnętrzne zależne od strony partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego mające wpływ na proces ich aplikowania o środki z FEM 2021-2027 w ramach Działania 6.27? Jakie grupy organizacji pozarządowych miały największe trudności w spełnieniu kryteriów? W jakim stopniu wpływ na otrzymanie lub nieotrzymanie dofinansowania projektu miały zmienne takie, jak wielkość organizacji, jej możliwości finansowe, lokalizacja lub doświadczenie w składaniu wniosków o dofinansowanie ze środków unijnych?



- Pracujemy z projektami od ponad 20 lat. Czytanie i szukanie dokumentacji nie stanowi dla nas problemu.

Źródło: wywiad pogłębiony z wnioskodawcą skutecznym

Z kolei mniejsze i mniej doświadczone organizacje musiały pokonać pewne wewnętrzne trudności, by złożyć dobry wniosek. Przykładem może być tutaj relacja osoby, dla której był to pierwszy wniosek unijny w karierze. Opowiadała ona, że początkowo pisanie projektu było trudnym doświadczeniem, głównie poprzez uczucie zagubienia w nowej terminologii i wymaganiach. Tym, co pomogło, okazało się zdobycie nowej wiedzy i wsparcia merytorycznego. Wspomniana osoba dwukrotnie wzięła bowiem udział w szkoleniach dotyczących przygotowania wniosków – co pomogło zrozumieć założenia i opracować właściwą dokumentację aplikacyjną. Jest to o tyle istotne iż wskazuje, że wymogi konkursowe nie okazały się być barierą nie do pokonania – w gronie skutecznych wnioskodawców znalazły się zarówno podmioty bardzo doświadczone w aplikowaniu o wsparcie, jak i te, które stawiały w tym obszarze dopiero swoje pierwsze kroki. Kluczowe więc wydaje się po pierwsze **zachęcenie do rozważenia udziału we wsparciu** (dotarcie z informacją do potencjalnych wnioskodawców), a po drugie **zapewnienie wsparcia merytorycznego, w postaci łatwo dostępnych szkoleń**.

Większość beneficjentów podkreślała ponadto, że nie napotkali poważnych barier wewnętrznych. Jeśli organizacja miała zaangażowany zespół (choćby niewielki) i wolę działania, była w stanie przygotować wniosek – czasem kosztem dodatkowego wysiłku. Pojawiały się trudności typowe dla NGO (np. łączenie pisania projektu z codziennymi obowiązkami zawodowymi, brak czasu), ale udawało się je przezwyciężać dzięki pracy zespołowej i wsparciu zarządu danego podmiotu. Można więc zauważyć, że do **kluczowych wewnętrznych czynników sukcesu zaliczono doświadczoną kadrę, wcześniejsze „obyście” w obszarze pozyskiwania wsparcia oraz determinację do nauki**, zaś ewentualne braki starano się uzupełnić poprzez doszktałanie lub sięganie po pomoc zewnętrzną.

Mimo powyższych wniosków, badani beneficjenci wskazywali jednak, że mniejsze i mniej doświadczone organizacje mogły mieć generalnie większe problemy w spełnieniu kryteriów



konkursu. Brak doświadczenia mógł bowiem sprawiać, że przygotowanie poprawnego formalnie i merytorycznie wniosku było dla nich wyzwaniem – zwłaszcza wobec wspomnianych złożonych wymogów (np. opis polityk horyzontalnych czy konieczność wykazania się odpowiednim potencjałem). Jak również zauważyło kilku respondentów (wnioskodawców skutecznych) na listach rankingowych zauważalna była przewaga organizacji większych lub mających już historię projektową. Warto jednak zauważyć, że kryteria konkursu starały się wyrównywać szanse poprzez dodatkowe punkty dla organizacji z powiatów o niskiej aktywności obywatelskiej. Jeden z beneficjentów przyznał, że jego organizacja otrzymała bonus punktowy za siedzibę w regionie o mniejszej liczbie NGO, co z pewnością pomogło w uzyskaniu dofinansowania.

Również w przypadku wnioskodawców nieskutecznych, wśród grup organizacji pozarządowych, które miały największe trudności w spełnieniu kryteriów konkursu respondenci najczęściej wskazywali na małe, mniej doświadczone organizacje. W ich odczuciu to **właśnie niewielkie stowarzyszenia i fundacje, zwłaszcza te z ograniczonymi zasobami finansowymi i działające w mniejszych miejscowościach, miały największe problemy z przygotowaniem wniosków spełniających wymogi**. Wielu badanych zauważyło to z perspektywy własnej lub zaprzyjaźnionych organizacji. Przyczyny tych trudności były oczywiście zbieżne z dotychczas stawianymi wnioskami, tj. brakiem odpowiednio doświadczonego personelu znającego się na pisaniu projektów unijnych – często wszystkie obowiązki spoczywają w tego rodzaju podmiotach na 1–2 osobach, które dopiero się uczą pozyskiwania środków zewnętrznych. Dla takich organizacji zakres wymaganej dokumentacji czy stosunkowo skomplikowany język konkursu bywa przytłaczający. W praktyce więc część mniejszych NGO w ogóle nie podjęła próby aplikowania, a te które podjęły – często odpadały z powodów formalnych lub błędów, które wynikały z braku doświadczenia z projektami unijnymi.

Jak wielokrotnie podkreślali wnioskodawcy nieskuteczni, większe, lepiej dofinansowane i bardziej doświadczone organizacje miały wyraźną przewagę w naborze. Wielu zauważyło, że ostatecznie dofinansowanie zdobyły głównie duże podmioty. Zdaniem badanych tej grupy cechy takie jak wielkość budżetu, liczba zatrudnionych pracowników czy doświadczenie w obsłudze funduszy unijnych znacząco zwiększały ich szanse. Większe organizacje dysponują

odpowiednim zespołem pracowników (lub mogą wynająć ekspertów), by przygotować dopracowany wniosek, mają też często już wypracowane procedury rozliczania projektów. Małe stowarzyszenia czy fundacje startowały z gorszej pozycji – brakowało im czasu, kompetencji i pewności siebie. Mimo to, kilku respondentów (zarówno spośród wnioskodawców skutecznych, jak i nieskutecznych) zaznaczyło jednak, że mniejsze organizacje również miały szansę konkurować, jeśli były dobrze przygotowane. Wskazywano przykłady niewielkich NGO, którym udało się uzyskać dofinansowanie – to dowód, że nie było formalnych barier dyskryminujących małych, a jedynie bariera kompetencyjna, którą niektórzy potrafili pokonać.

Zdaniem ewaluatora kluczowym wyzwaniem dla analizowanej interwencji jest więc **zachęcenie i wsparcie do aplikowania mniejszych podmiotów, nieposiadających doświadczenia w tej materii**. Podkreślić należy (jak również zaznaczali uczestnicy panelu ekspertów), że interwencja ta jest stosunkowo odmienna od pozostałych działań. Dochodzi w niej bowiem do próby włączenia w proces pozyskiwania dotacji nowych podmiotów – nie działających wcześniej bądź nie próbujących dotychczas pozyskiwać zewnętrznych funduszy ze względu na zbyt niską skalę działalności. Jest to sytuacja istotnie odmienna od większości działań, w których startują podmioty od lat pozyskujące środki unijne, dla których kwestie ubiegania się o wsparcie nie jest nowym doświadczeniem. Badani eksperci podkreślali również, że aktualna perspektywa finansowa, ze względu na odgórnie narzucone wytyczne, charakteryzuje się istotnie wyższym stopniem formalizacji i, co za tym idzie, stopniem skomplikowania procesu aplikacyjnego. Wszystko to sprawia, że **próg wejścia dla nowych podmiotów jest istotnie wyższy**, poprzez co podmioty które uzyskały doświadczenie w tym procesie w poprzednich perspektywach finansowych stoją na zdecydowanie lepszej pozycji. Ta nierównowaga sił (również ze względu na cel interwencji) wymaga zdaniem ewaluatora podjęcia nietypowych działań. O ile w przypadku pozostałych działań sprawdza się standardowe podejście w postaci organizacji szkoleń dla wnioskodawców, tak w przypadku tej interwencji podejście to nie przyniesie rezultatu w postaci aktywizacji nowych wnioskodawców. Standardowe szkolenie, organizowane w godzinach roboczych (oraz brak późniejszego opublikowania materiałów z niego) eliminuje z udziału w nim mniejsze NGO, których praca opiera się często na wolontariacie osób podejmujących na co dzień regularne zatrudnienie w innym podmiocie. Należy podkreślić, że również instytucje zaangażowane we

wdrażanie interwencji przyznały w ramach prowadzonych wywiadów, że zainteresowanie dotychczasowymi szkoleniami (dwoma) było niewielkie, co może wynikać z jednej strony z nieodpowiedniej formuły, jak i niedostatecznej promocji.

Jednocześnie zaznaczyć trzeba, że niegdyś rolę „pierwszej linii” wsparcia w wypełnianiu wniosków EFS pełniła ogólnopolska sieć Regionalnych Ośrodków EFS, działająca w latach 2005–2014. Ich wygaszenie pozostawiło lukę w systemie wsparcia aplikacyjnego dla najmniejszych i najmniej doświadczonych organizacji. W tym kontekście **postulaty przywrócenia usług animacyjno-doradczych** (helpdesk, dyżury eksperckie, wsparcie „krok po kroku”) wydają się zgodne z dobrymi praktykami wcześniejszego okresu, jednocześnie bez konieczności zmiany modelu na operatorski.

W tym miejscu warto również odnieść się do wyników wywiadów przeprowadzonych wśród podmiotów nieaplikujących o wsparcie. Głównym powodem niezgłoszenia wniosku przez te organizacje był **brak świadomości konkursu**. Wiele podmiotów dowiedziało się o działaniu 6.27 dopiero w momencie prowadzenia wywiadów, więc wcześniej nie miało nawet okazji rozważyć aplikowania. W przypadkach, gdy respondenci słyszeli o konkursie, często i tak nie podjęli starań z powodu ograniczeń wewnętrznych. Jedną z barier okazał się brak zasobów i czasu na przygotowanie wniosku – małe organizacje nieraz działają siłami kilku osób i przy bieżącej pracy nie znalazły „mocy przerobowych”, by opracować projekt konkursowy.

Innym wskazywanym powodem była niechęć lub brak gotowości do angażowania się w nowy projekt w danym momencie. Część rozmówców przyznała, że skupiała się na bieżącej działalności i nie myślała o aplikowaniu – niektórzy byli pochłonięci realizacją innych zadań, projektów albo codziennych problemów organizacji. Za tą postawą często stoi przekonanie o dużych wymaganiach biurokratycznych – organizacje obawiały się skomplikowanych procedur lub ewentualnych trudności w rozliczeniu projektu, więc nawet jeśli słyszały o konkursie, to nie czuły się na siłach w nim wystartować. W niektórych wypowiedziach przewijała się myśl (sygnalizowana już we wcześniejszym fragmencie opracowania), że konkurs wydawał się bardzo szeroki i nie do końca wiadomo było, czy projekt organizacji by do niego pasował, co również mogło zniechęcić do aplikowania.

Powyższe wnioski warto uzupełnić o dodatkowe spostrzeżenia z panelu ekspertów. Jak bowiem wskazywali respondenci, wśród najczęściej spotykanych barier wymienić należy

kłopoty informacyjne i trudną dostępność spotkań informacyjnych dla małych NGO.

Zwracano uwagę, że wiele organizacji w ogóle nie otrzymało informacji o naborze lub nie zrozumiało jego celu (często mylono np. budowanie potencjału własnej organizacji z rekrutacją nowych uczestników). Krytykowano również organizację spotkań (szkoleń) wyłącznie w sztywnych godzinach, co uniemożliwiało udział podmiotom o niewielkich budżetach i braku etatowych pracowników (szkolenie organizowane było w godzinach 10.00-15.00, co uniemożliwia udział podmiotów, które nie zatrudniają osób na stanowiskach bezpośrednio związanych z pozyskiwaniem środków zewnętrznych). Zdaniem ewaluatora tego typu szkolenie powinno odbyć się w godzinach popołudniowych (lub w weekend) przy jednoczesnym nagraniu spotkania i udostępnieniu go (wraz z ewentualnymi materiałami informacyjnymi) na stronie naboru.

Eksperci podkreślali ponadto, że skomplikowany system konkursów unijnych (m.in. szczegółowe kryteria i obszerny generator wniosku) stanowi istotną barierę dla organizacji bez doświadczenia, korzystających do tej pory jedynie z prostych w uzyskaniu, niewielkich grantów. Przytoczono argumentację, że samo przygotowanie wniosku wymaga zwykle zaangażowania dużej części zespołu NGO na wiele dni, co stanowi poważne obciążenie organizacyjne i finansowe.

Również reprezentanci instytucji (IZ oraz IP) wskazali w ramach prowadzonych wywiadów pogłębionych na szereg barier, na jakie natrafiały organizacje starające się o dofinansowanie w ramach Działania 6.27. Jednym z najczęściej wymienianych problemów była **znaczna złożoność procesu aplikowania**. Sam formularz wniosku i wymagania formalne okazały się dla wielu podmiotów dość skomplikowane – zwłaszcza w kontekście nowego systemu wdrażania EFS+ i zmienionych dokumentów programowych. Organizacje miały trudności z prawidłowym wypełnieniem wszystkich sekcji wniosku, przygotowaniem wymaganych załączników czy zrozumieniem kryteriów oceny. Nawet terminologia i konieczność powiązania projektu z celami szczegółowymi programu sprawiały szczególny kłopot mniej doświadczonym aplikującym.

Kolejną barierą był ograniczony potencjał administracyjny i ekspercki części wnioskodawców. Sporządzenie dobrego wniosku wymaga czasu, wiedzy i zasobów ludzkich – tymczasem mniejsze organizacje często opierają się na pracy wolontariuszy lub nielicznego personelu,

który i tak jest zajęty bieżącą działalnością. Brak wyodrębnionych osób do pisania projektów skutkowało tym, że dokumentacja konkursowa bywała przygotowywana pośpiesznie lub nie w pełni poprawnie (bez wczytywania się w regulamin czy instrukcję wypełniania wniosku).

Ponadto podkreślano kwestię finansową - dla części podmiotów problemem był wymóg zabezpieczenia wkładu własnego lub obawa przed koniecznością finansowania wydatków z góry do czasu refundacji. Proces aplikowania wymagał też poruszania się w nowym systemie informatycznym i przestrzegania formalności (podpisy elektroniczne, terminowe złożenie wniosku), co również stanowiło pewne wyzwanie.

Bariery w aplikowaniu okazały się w pewnym stopniu zależne od charakteru i typu organizacji. Przedstawiciele instytucji zauważyli wyraźną różnicę między organizacjami pozarządowymi a partnerami społecznymi. Partnerzy społeczni (tacy jak związki zawodowe czy organizacje pracodawców) stanowili bardzo niewielki odsetek wnioskodawców i w ich przypadku trudności z aplikowaniem były szczególnie widoczne. Podmioty tego typu zwykle nie posiadają doświadczenia w przygotowywaniu projektów finansowanych z funduszy UE – ich działalność opiera się bowiem na innych mechanizmach (np. składkach członkowskich, działalności statutowej), przez co mniej obeznane są z konkursową formą pozyskiwania grantów. Brak dedykowanych zespołów projektowych, a nieraz także ograniczona motywacja do pozyskiwania środków zewnętrznych na rozwój instytucjonalny, sprawiły, że partnerom społecznym trudniej było sprostać wymogom formalnym i merytorycznym konkursu.

Zdaniem przedstawicieli instytucji, największe trudności w konkursie miały małe, niedoświadczone organizacje działające lokalnie, o ograniczonym budżecie i zasobach ludzkich. Dla takich podmiotów bariery opisane powyżej były szczególnie dotkliwe. Zdarzało się, że drobne błędy formalne lub brak pełnego zrozumienia kryteriów przekreślały szanse małej organizacji na dofinansowanie. Natomiast większe NGO, posiadające już doświadczenie w planowaniu projektów i realizacji dotowanych przedsięwzięć, lepiej radziły sobie z wymaganiami konkursu. Często miały one wypracowane metody przygotowywania wniosków oraz dostęp do ekspertów (czy to wewnętrznych, czy zewnętrznych), co ułatwiało im spełnienie formalności i uzyskanie wysokiej oceny. Wniosek ten potwierdza również analiza wcześniejszych ewaluacji dot. wsparcia oferowanego w ramach RPO województwa małopolskiego, które to wskazują, że podmioty, które miały już doświadczenie w realizacji

projektów w poprzedniej perspektywie, w wielu przypadkach lepiej sobie radzą w obecnym procesie aplikacji⁸.

Zdania respondentów co do czasu trwania naboru były w tej grupie zróżnicowane. Niektórzy twierdzili bowiem, że dłuższy termin na przygotowanie dokumentacji dałby organizacjom szansę lepszego dopracowania swoich projektów i skonsultowania ewentualnych wątpliwości. Z drugiej strony wskazywano, że nie upatrywano w tym zakresie istotnej bariery w aplikowaniu. Również zdaniem ewaluatora nie należy w tym obszarze wprowadzać zmian – czas przewidziany na przygotowanie dokumentacji był bowiem stosunkowo długi (w porównaniu do innych naborów w ramach EFS+), a na przestrzeni prowadzonych wywiadów z wnioskodawcami nie odnotowano negatywnych opinii w odniesieniu do czasu przeznaczonego na opracowanie dokumentacji aplikacyjnej (nabór trwał od 17 stycznia do 19 marca 2024 r.).

Jak wynika z wywiadów, istotne jest natomiast **zapewnienie bezpośredniego wsparcia doradczego dla wnioskodawców**. Instytucje mogą zorganizować cykliczne szkolenia i warsztaty dla potencjalnych aplikujących, skupione na praktycznych aspektach przygotowania dobrego projektu (od analizy potrzeb, przez planowanie działań, po budżetowanie i rozliczanie). Uzupełnieniem mogłoby być uruchomienie stałego punktu konsultacyjnego lub infolinii, gdzie organizacje mogłyby uzyskać odpowiedzi na bieżące pytania w trakcie konstruowania wniosku. Kolejnym pomysłem było opracowanie wzorcowych dokumentów – np. przykładowego wniosku, który zilustruje, jak poprawnie wypełnić poszczególne części aplikacji, lub listy najczęściej popełnianych błędów z poprzedniego naboru wraz ze wskazówkami, jak ich unikać.

W tym miejscu zaznaczyć jednak należy, że zdaniem ewaluatora opublikowanie przykładowego wniosku nie jest jednak dobrym pomysłem. Jak również zauważyli uczestnicy panelu ekspertów, wystarczające jest już samo załączenie (tak jak dotychczas) instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie. Dokument ten zawiera wszystkie wymagane wskazówki, przy czym jednocześnie jest stosunkowo obszerny (poprzez co, jak zauważyli eksperci, często jest niedokładnie analizowany przez wnioskodawców). Załączenie

⁸ Ewaluacja systemu realizacji Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego 2014-2020 - etap II, s. 83, 97.

dodatkowego dokumentu, w postaci przykładowego wniosku, prowadziłyby więc do znacznego zwiększenia objętości materiałów dla wnioskodawców (co dodatkowo zniechęciłoby wnioskodawców nie posiadających doświadczenia w aplikowaniu), zaś pod względem merytorycznym nie wniosłoby wiele ze względu na występowanie wszelkich potrzebnych wskazówek w zawartej już instrukcji.

Zdaniem ewaluatora najistotniejszy wpływ na bardzo niskie zainteresowanie naborem ze strony partnerów społecznych miało niewpisywanie się ich działalności w cele szczegółowe odnoszące się do poszczególnych typów projektów. W tym względzie IZ i IP poczyniła już pewne zmiany (do czego odniesiono się w dalszej części opracowania), które mogą wpłynąć na większe zainteresowanie tej grupy drugim, organizowanym niedługo naborem.

Zarówno zdaniem badanych instytucji, jak i w opinii ewaluatora, ostateczna ocena funkcjonowania przyjętego modelu możliwa będzie do udzielenia na późniejszym etapie. Z tego względu **zalecane jest przeprowadzenie w przyszłości ewaluacji ukierunkowanej na zbadanie m.in. skuteczności działań podjętych w ramach analizowanego działania.**

Umożliwi to dalsze monitorowanie wdrażania projektów (w tym tych z dotychczasowego pierwszego naboru), aby ocenić realny wpływ wsparcia na potencjał beneficjentów.

Podsumowując powyższą analizę, o skuteczności aplikowania w Działaniu 6.27 w największym stopniu decydują wewnętrzne zasoby NGO (doświadczenie projektowe, w tym w pisaniu wniosków, zaangażowany zespół). Mniejsze i mniej doświadczone podmioty napotykają bariery kompetencyjne (język i złożoność dokumentacji, łączenie pracy z przygotowaniem wniosku), co obniża ich skłonność do startu i skuteczność. Jednocześnie bariery te są możliwe do pokonania, jeśli zapewni się dostępne wsparcie merytoryczne — szkolenia, doradztwo i lepszą informację o naborze. Bonusy punktowe dla obszarów o niskiej aktywności obywatelskiej częściowo wyrównują szanse, ale nie zastąpią praktycznego wsparcia dla debutantów. Kluczowe jest więc **zwiększenie zdolności i chęci do aplikowania wśród małych NGO i partnerów społecznych poprzez poprawę dotarcia z informacją i ułatwienia „pierwszego kroku”**. Istotne będzie więc wdrożenie rekomendacji w postaci zwiększenia liczby spotkań informacyjnych (w tym warsztatów) dla potencjalnych wnioskodawców, udostępnienie materiałów szkoleniowych, czy też rozważenie



Fundusze Europejskie
dla Małopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



MAŁOPOLSKA

zaangażowania zewnętrznego podmiotu w celu wsparcia indywidualnego towarzyszącego organizacjom na każdym etapie aplikowania.



5.2. Potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce

5.2.1. Potencjał do skutecznego aplikowania i źródła finansowania^{9, 10}

Struktura finansowania organizacji obywatelskich jest zróżnicowana, ale zazwyczaj opiera się na środkach publicznych. Wśród głównych źródeł utrzymania, wnioskodawcy (zarówno skuteczni, jak i nieskuteczni) najczęściej wymieniali dotacje samorządowe i rządowe oraz projekty (granty) finansowane ze środków zewnętrznych. Zgodnie z przeprowadzonymi wywiadami, składki członkowskie czy darowizny od osób prywatnych stanowią zwykle niewielki ułamek budżetu, o ile w ogóle występują – wiele organizacji nie utrzymuje się ze składek, a prowadzenie odpłatnej działalności pożytku publicznego (usług) dotyczy tylko niektórych. Dominującą rolę odgrywają natomiast fundusze projektowe. Zaznaczyć należy, że na występowanie podmiotów utrzymujących się wyłącznie ze składek członkowskich i darowizn wskazywali jedynie wnioskodawcy nieskuteczni, argumentując, że jest to sposób działalności niektórych z najmniejszych podmiotów.

Wśród źródeł finansowania działalności badani często wymieniali dotacje z programów takich jak Aktywni Obywatele, programy ministerialne, środki PFRON czy konkursy urzędu marszałkowskiego. Jednocześnie wielu badanych (wśród których znaleźli się zarówno wnioskodawcy skuteczni, jak i nieskuteczni) dopiero zaczyna przygodę z funduszami UE – dla części z nich Działanie 6.27 było pierwszym samodzielnie napisanym projektem unijnym. W ich budżetach do tej pory dominowały środki krajowe, a wsparcie z EFS+ stanowi nowy element przychodów.

Zapytani o procentowy udział funduszy unijnych w budżecie, wnioskodawcy skuteczni podawali zróżnicowane wielkości. Niektóre z organizacji oceniły, że obecnie ok. 50% ich budżetu pochodzi z funduszy unijnych (łącznie z EFS+ i innymi programami), przy czym reszta to środki samorządowe i przychody z działalności odpłatnej. Inne, mniejsze stowarzyszenia

⁹ Jaki jest potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce do skutecznego⁹ aplikowania w naborach współfinansowanych ze środków unijnych w ramach Działania 6.27?

¹⁰ Jak można zidentyfikować źródła finansowania działalności partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce? Jaki jest odsetek partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce utrzymujących się ze środków unijnych? Jakie są według organizacji społeczeństwa obywatelskiego i partnerów różnice pomiędzy innymi źródłami finansowania w porównaniu z projektami EFS+ w Działaniu 6.27?

miały ten udział dużo niższy – na poziomie kilkunastu czy kilku procent, a niektóre wręcz nie korzystały wcześniej z funduszy unijnych, więc przed otrzymaniem wsparcia z Działania 6.27 udział ten wynosił 0%. Można zatem stwierdzić, że w Małopolsce tylko większe i najbardziej rozwinięte organizacje w dużym stopniu opierają swoją działalność na funduszach unijnych.

Zapytani, czy wiele organizacji w regionie opiera swoją działalność wyłącznie na funduszach UE, badani wnioskodawcy (zarówno skuteczni, jak i nieskuteczni) odpowiadali, że raczej nie jest to powszechne. Wymieniali kilka dużych podmiotów znanych z realizacji projektów unijnych, które od lat pozyskują znaczące środki europejskie i realizują duże projekty. Jednak poza tym gronem (tj. większymi podmiotami korzystającymi ze wsparcia unijnego),

większość organizacji obywatelskich działa głównie dzięki środkom krajowym i lokalnym, traktując fundusze unijne jako okazjonalne wsparcie. W tym miejscu warto zaznaczyć wniosek pojawiający się w trakcie panelu ekspertów, a mianowicie **znaczną przewagę organizacji posiadających duże doświadczenie w aplikowaniu o wsparcie unijne** – podmioty te cechuje bowiem istotna przewaga względem znacznej części NGO, które takiego doświadczenia nie posiadają. To właśnie w tym miejscu (aktywizowanie mniejszych, niedoświadczonych podmiotów) upatruje się największą możliwość rozwojową dla całego sektora obywatelskiego (i wykorzystania możliwości oferowanych przez analizowane Działanie). Ekspertki wskazywali, że **przywrócenie mechanizmów wsparcia, które kiedyś zapewniały np. regionalne ośrodki EFS**, mogłoby realnie zwiększyć liczbę aplikujących organizacji. Wsparcie informacyjne, szkoleniowe oraz obecność animatorów czy doradców „prowadzących za rękę” mogłoby obniżyć próg wejścia dla NGO bez wcześniejszych doświadczeń, a tym samym wyrównać ich szanse względem podmiotów wyspecjalizowanych w pozyskiwaniu środków unijnych. W dłuższej perspektywie mogłoby to także przełożyć się na bardziej zrównoważony rozwój potencjału organizacji społeczeństwa obywatelskiego w regionie.

Również zdaniem podmiotów nieaplikujących dotychczas o wsparcie w ramach analizowanego działania, struktura finansowania działalności organizacji badanych w Małopolsce jest dość zróżnicowana, ale pewną **cechą wspólną jest niewielki udział funduszy unijnych w ich budżetach** – często wręcz zerowy. Warto w tym miejscu zaznaczyć jednak, że wśród podmiotów nieaplikujących znalazły się w głównej mierze bardzo niewielkie



podmioty. Te organizacje, które nie aplikowały dotąd o wsparcie instytucjonalne, zazwyczaj opierają swoją działalność na innych źródłach. Najczęściej wymieniane były środki publiczne krajowe lub samorządowe, darowizny prywatne oraz przychody własne z działalności statutowej. Składki członkowskie są ważnym źródłem przede wszystkim dla organizacji typu stowarzyszeniowego (np. związki, stowarzyszenia osób z danej grupy) – jednak zwykle pokrywają one jedynie drobny ułamek potrzeb, bo składki są symboliczne. Wiele organizacji korzysta także z możliwości przekazywania 1,5% podatku jako organizacji pożytku publicznego, choć wysokość tych wpływów zależy od skali promocji i liczby sympatyków.

Finansowanie ze środków unijnych (EFS/EFSA i inne), o ile występuje, ma zdaniem tej grupy raczej charakter incydentalny. Większość badanych podmiotów przyznała, że dotąd nie realizowała żadnych projektów unijnych, więc udział funduszy UE w ich budżecie wynosi 0%. Kilka organizacji miało pewne doświadczenia w poprzednich latach – np. realizację pojedynczych projektów z EFS czy funduszy norweskich – ale to były pojedyncze przedsięwzięcia, nie stałe strumienie finansowania. Kilkoro respondentów z tejże grupy wspomniało również, że dopiero przymierzają się do pierwszego projektu unijnego – są w trakcie pisania wniosku lub niedawno złożyli swój pierwszy (czasem w partnerstwie z inną organizacją). Na moment prowadzenia wywiadów **fundusze unijne nie stanowiły zatem znaczącego źródła dochodu dla żadnej z badanych organizacji tej grupy**. Ich budżety są głównie montowane z mniejszych, krajowych grantów i darowizn. Warto dodać, że taka struktura finansowania wpływa na funkcjonowanie NGO – są uzależnione od krótkookresowych projektów krajowych, często walczą o płynność finansową i nie mają pewności ciągłości środków rok do roku.

Wszyscy badani wnioskodawcy (zarówno skuteczni, jak i nieskuteczni) dostrzegali **wyraźne różnice w wymaganiach i charakterze funduszy unijnych w porównaniu do dotacji krajowych czy samorządowych**. Podstawową różnicą jest dużo wyższy stopień sformalizowania i biurokracji przy funduszach UE, gdzie zdaniem badanych umowy wymagają wielu załączników, a cały proces rozliczeń jest bardziej skomplikowany. Dla kontrastu, typowa dotacja z budżetu województwa czy gminy to prosta umowa i relatywnie nieskomplikowane sprawozdanie końcowe. Różnica tkwi więc w nakładzie pracy administracyjnej, przy projektach unijnych jest on zdaniem respondentów nieporównanie

większy. Wspominano też o bardziej rygorystycznym monitoringu i kontrolach – fundusze UE wiążą się z koniecznością raportowania wskaźników, wprowadzania danych uczestników do systemów informatycznych itp., co nie występuje (lub ma mniejszą skalę) w dotacjach krajowych. Jak jednocześnie wskazali wnioskodawcy nieskuteczni, w przypadku programów krajowych ma miejsce łatwiejszy kontakt z opiekunami projektu i szybciej uzyskuje się potrzebne informacje, podczas gdy zdaniem tej grupy badanych w programach unijnych komunikacja jest bardziej sformalizowana.

Jeśli chodzi o **zalety finansowania unijnego**, wnioskodawcy (ponownie zarówno skuteczni, jak i nieskuteczni) wymieniali przede wszystkim **większą skalę dostępnych środków**. Projekty unijne pozwalają bowiem na realizację działań o budżetach rzędu setek tysięcy czy milionów złotych, podczas gdy granty krajowe/lokalne są zwykle znacznie skromniejsze. Dla organizacji mających pomysły na duże inicjatywy, unijne konkursy dają więc szansę na ich pełne sfinansowanie. Ponadto środki europejskie często umożliwiają pokrycie kosztów, na które trudno uzyskać finansowanie gdzie indziej (np. rozwój instytucjonalny). Z drugiej strony minusem jest wspomniana sztywność i złożoność procedur. Kilkoro respondentów przyznało, że wiele małych NGO preferuje krajowe dotacje właśnie dlatego, że są prostsze – łatwiej je zdobyć i rozliczyć. Finansowanie unijne wymaga natomiast specjalistycznej wiedzy i większego profesjonalizmu, co nie każda organizacja jest w stanie zapewnić.

W tym miejscu warto również odnieść się do wyników przeprowadzonego panelu ekspertów. Eksperci odnotowali bowiem niski poziom aplikowania partnerów społecznych, przypisując to m.in. temu, że wiele funkcji związanych z aktywizacją zawodową realizują wyspecjalizowane instytucje (np. urzędy pracy), a nie partnerzy społeczni jako tacy. Również przedstawiciele instytucji pośredniczącej zauważyli w trakcie prowadzonych wywiadów, że **z uwagi na charakter działań prowadzonych przez partnerów społecznych, istnieje stosunkowo niewielka szansa na wpisywanie się przez nich w typy projektów możliwych do wsparcia w ramach analizowanej interwencji**. W tym momencie zdaniem ewaluatora za wcześnie jest jednak na wprowadzanie jakichś istotnych zmian w tym obszarze – zaleca się monitoring zainteresowania kolejnym naborem wśród tej grupy. W przypadku utrzymania się tak niskiego poziomu zainteresowania ze strony partnerów społecznych, prawdopodobnie wymagana będzie zmiana w alokacji i odpowiednie przesunięcie środków

(wprowadzenie zmian w zakresie samych typów projektów byłoby z kolei niewskazane ze względu na możliwe ograniczenie, które powstałoby dla głównej grupy potencjalnych odbiorców wsparcia, tj. organizacji pozarządowych). Należy w tym miejscu zaznaczyć również, że **IZ (w porozumieniu z IP) podjęła już pewne istotne kroki** w kierunku zwiększenia możliwości wpisywania się działalności partnerów społecznych w zakres typów projektów. Jak wynika bowiem z przeprowadzonych wywiadów, **dokumentacja opracowana na potrzeby drugiego naboru będzie zawierała doprecyzowania dotyczące typu projektu A**. W zmienianym brzmieniu zapisów „wsparcie zatrudnienia” rozumiane będzie wprost jako podejmowanie różnorodnych działań na rzecz wsparcia lub poprawy sytuacji na rynku pracy osób, w tym także osób pracujących czyli tych, którymi zajmują się np. związki zawodowe. Zmiana tego rodzaju niewątpliwie wpłynie na chęć aplikowania ze strony partnerów społecznych.

Dodatkowo eksperci w trakcie prowadzonego panelu zwracali uwagę na obawy mniejszych NGO przed konsekwencjami formalnymi - przygotowanie wniosku wymaga przeznaczenia dużych zasobów osobowych i finansowych, co dla wielu podmiotów było zbyt dużym ryzykiem. Część organizacji rezygnowała z udziału, wychodząc z założenia, że nie sprosta wymogom naboru. Eksperci zauważyli także, że **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”** – zdanie to potwierdzili również przedstawiciele badanych instytucji zaangażowanych we wdrażanie interwencji w ramach prowadzonych wywiadów. 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. Warto więc byłoby uzupełnić treść definicji ww. kryterium o zapis wyjaśniający, np. „w przypadku Działania 6.27 grupę docelową stanowią członkowie, pracownicy, wolontariusze oraz inne osoby bezpośrednio związane z funkcjonowaniem organizacji, a opis rekrutacji powinien odnosić się do sposobu ich wyłaniania i angażowania w działania projektowe”. Takie doprecyzowanie pozwoliłoby uniknąć błędnych interpretacji, a

jednocześnie zwiększyłoby przejrzystość kryteriów oceny dla mniej doświadczonych wnioskodawców.

5.2.2. Główne problemy i bariery¹¹

W odpowiedziach na pytanie dotyczące potrzeb rozwojowych, wśród wywiadów z wnioskodawcami, wnioskodawcami nieskutecznymi oraz podmiotami nieubiegającymi się o wsparcie pojawiły się przede wszystkim **braki kompetencyjne** w zakresie zarządzania projektami i finansami. Wielu rozmówców, analizując doświadczenia swoje oraz obserwacje innych NGO, wskazywało, że umiejętności skutecznego pisania projektów unijnych nie są jeszcze powszechne. Szczególnie w małych organizacjach **brakuje wiedzy, jak poprawnie przygotować wniosek spełniający wszystkie wymogi formalne i jakościowe**. Stąd wyłania się silna potrzeba dalszego szkolenia kadr NGO z zakresu pozyskiwania funduszy – od konstruowania logiki projektu, poprzez wypełnianie dokumentacji, po zasady rozliczeń.

Jednocześnie kilku badanych zwróciło uwagę, że samo opracowywanie dokumentacji to nie wszystko – kluczowa jest także umiejętność zarządzania finansami projektu. Małe organizacje często nie mają profesjonalnych księgowych ani doświadczenia w rozliczaniu środków publicznych, co rodzi obawy przed korzystaniem ze środków unijnych. Organizacje społeczne powinny więc rozwijać zdolności budżetowania, monitorowania wydatków i prowadzenia sprawozdawczości finansowej zgodnie z określonymi w umowie z IP wymaganiami. Bez tego nawet dobry merytorycznie projekt może napotkać trudności w realizacji.

Innym zidentyfikowanym obszarem do wzmocnienia jest **znajomość formalnych wymogów i języka projektowego**. Osoby, które po raz pierwszy stykają się z dokumentacją EFS+, czują się zagubione w gąszczu pojęć (np. wskaźniki rezultatu, polityki horyzontalne).

Doświadczenie z pierwszego naboru pokazuje, że organizacje muszą nauczyć się tego specyficznego „języka projektów unijnych”, by skutecznie aplikować. Pomocne mogą być tu szkolenia czy poradniki objaśniające na konkretnych przykładach, jak interpretować kryteria i wypełniać wnioski. Z pewnością przyda się też wiedza z zakresu planowania strategicznego

¹¹ Z jakimi problemami borykają się partnerzy społeczni i organizacje społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce?

rozwoju organizacji, tak aby projekty budujące potencjał wpisywały się w długofalowe cele NGO.

Respondenci przyznali również, że aby organizacje pozarządowe mogły skuteczniej pozyskiwać fundusze unijne, potrzebne są **uproszczenia na różnych etapach**. Biurokracja i skomplikowane procedury to zdaniem tej grupy badanych jeden z głównych hamulców – wiele organizacji zniechęca się już na starcie obawiając się trudnych formularzy, załączników i późniejszego rozliczania projektu. Dlatego prostsze procedury aplikacyjne i ograniczenie biurokracji były jednymi z najczęstszych postulatów (oczywiście z racji nieaplikowania o wsparcie i generalnie nieznanomości założeń tego działania badani nie wskazywali konkretnych zmian, które ich zdaniem należałoby uczynić). Zdaniem badanych, instytucje powinny maksymalnie odformalizować i uprościć konkursy, tak aby wypełnienie wniosku nie wymagało eksperckiej wiedzy i tygodni pracy. Równie ważne jest ich zdaniem uproszczenie zasad rozliczeń – świadomość, że po realizacji projektu czeka skomplikowane sprawozdanie i kontrola, działa na organizacje paraliżująco. Gdyby procedury były bardziej przyjazne, a wymagania dokumentacyjne ograniczone do minimum, więcej podmiotów odważyłoby się spróbować. Zdaniem ewaluatora trudno byłoby znacząco uprościć zastosowaną dotychczas dokumentację i procedury związane z uzyskiwaniem wsparcia. Większy potencjał natomiast upatruje się w odpowiednich działaniach informacyjno-promocyjnych, tj. np. bardziej dostępnych (pod względem formuły) spotkaniach informacyjnych i szkoleniach, które pozwoliłyby zaktywizować nieaplikujące dotychczas podmioty i udzielić im wsparcia merytorycznego.

Ponadto badani (w tym przypadku podmioty dotychczas nieaplikujące) sugerowały również, że wzmocnienie ich potencjału wewnętrznego przełożyłoby się na sukcesy w konkursach. Chodzi tu np. o możliwość finansowania stanowiska osoby zajmującej się projektami. W małych stowarzyszeniach często nie ma stanowisk odpowiedzialnych za pozyskiwanie środków zewnętrznych – gdyby istniały mechanizmy (np. dotacje instytucjonalne albo komponenty w projektach), które pozwoliłyby zatrudnić koordynatora/projekt menedżera, organizacje mogłyby dużo skuteczniej aplikować i realizować inicjatywy. Oczywiście sugestie tego typu nie są możliwe do zrealizowania w ramach oferowanego obecnie wsparcia.

Niektóre wypowiedzi podkreślały też rolę (wielokrotnie już podnoszonego) **lepszego systemu informowania o naborach**. Jeśli NGO dostaną informację wcześniej i w przystępny sposób, będą miały czas się przygotować. Wskazywano na proste rozwiązania, takie jak regularne mailingi do organizacji z zapowiedziami konkursów, spotkania informacyjne na szczeblu lokalnym (powiat/gmina) wyjaśniające zasady konkursu, a nawet bezpośredni kontakt telefoniczny czy wydarzenia informacyjne organizowane lokalnie. Tego typu działania ze strony instytucji zbudowałyby zaufanie NGO i zachęciły do aktywności – organizacje czułyby, że instytucji zależy, by wnioski napływały, i że oferują one realną pomoc.

Prócz problemów związanych z korzystaniem z finansowania zewnętrznego, badani odnieśli się również do **trudności napotykanym w codziennej działalności**. Wypowiedzi wnioskodawców skutecznych na temat codziennych wyzwań organizacji koncentrowały się głównie na **kwestiach finansowych**. Zapewnienie ciągłości finansowania działalności – zwłaszcza tej niezwiązanej bezpośrednio z projektami – zostało wskazane jako podstawowy problem. Organizacje często funkcjonują od projektu do projektu, brakuje im stałych, rdzeniowych funduszy na utrzymanie biura, kadry czy drobne działania statutowe. Jest to szczególnie odczuwalne po zakończeniu projektów, gdy trudno utrzymać efekty i zespół. Kilku badanych stwierdziło, że płynność finansowa i brak pewności co do przyszłych środków ogranicza ich rozwój – muszą skupiać się na zdobywaniu kolejnych grantów, zamiast spokojnie planować długofalowe działania.

Jednocześnie w wywiadach zwrócono uwagę na inny wymiar problemów finansowych, tj. brak dostępnych funduszy na pewne potrzeby rozwojowe, zwłaszcza wymagające większych nakładów inwestycyjnych. Opisywano bowiem sytuacje, w której organizacja ma pomysł odpowiadający na zidentyfikowaną lokalnie potrzebę (np. utworzenie małego domu pomocy dla seniorów), ale w praktyce nie istnieją możliwości pozyskania funduszy w tym obszarze. Takie luki finansowania (brak programów dotacyjnych na określony cel) stanowią poważne ograniczenie – NGO może mieć zapal i kompetencje, ale bez dedykowanych środków pomysł pozostaje na papierze. To również powód, dla którego organizacje walczą o każde nowe źródło funduszy (jak EFS+), licząc że pozwoli on pokryć ich faktyczne potrzeby.

Jeśli chodzi o problemy kadrowe, to również zostały one wspomniane przez badanych wnioskodawców skutecznych. Wiele organizacji opiera się na pracy społecznej członków



zarządu i wolontariuszy, co ma swoje granice – pojawia się przepracowanie i ryzyko wypalenia działaczy. Jednocześnie trudności w zapewnieniu terminowego wynagrodzenia determinuje problem rotacji kadr. Młode osoby często angażują się na chwilę, ale potem odchodzą do lepiej/stabilniej płatnej pracy, zaś ciężar działań spada z powrotem na pozostałe osoby, często wykonując swoje obowiązki bez odpowiedniego wynagrodzenia. Wyzwania administracyjne (np. rozliczenia projektów, sprawozdawczość do KRS i innych instytucji) także absorbują dużo czasu i energii społeczników.

Co istotne jednak, badani zapytani o to, który z tych problemów najbardziej ogranicza rozwój ich organizacji, respondenci najczęściej wskazywali jednak **kwestie finansowe**. To brak pieniędzy powoduje niemożność zatrudnienia pracowników (pogłębia problem kadrowy) czy zlecenia na zewnątrz części obowiązków administracyjnych (obciążając działaczy biurokacją). Inne problemy, jak kadrowe czy formalne, są więc pochodną tego głównego. Można więc zauważyć, że **największym wyzwaniem dnia codziennego organizacji pozarządowych z terenu Małopolski jest zdobycie i utrzymanie stabilnych środków na działalność**, a dopiero w następnej kolejności kwestie personalne czy administracyjne.

Wielu respondentów wskazało również, że formalności związane z prowadzeniem organizacji i rozliczaniem projektów są czasochłonne i skomplikowane. W efekcie niektóre organizacje celowo ograniczają liczbę projektów, bo wiedzą, że nie udźwignęłyby biurokracji z tym związanej. Poza finansami, kadrą i biurokacją pojawiały się także inne problemy, choć nie u wszystkich. Przykładowo, wspomniano o braku własnej siedziby lub infrastruktury – organizacje często działają w wynajmowanych lub użyczonych pomieszczeniach, co negatywnie wpływa na stabilność prowadzonej działalności. **Brak stałego miejsca ogranicza rozwój** (nie można np. rozszerzyć działalności o nowe zajęcia z powodu braku odpowiednich sal). Ponadto sygnalizowano niekiedy brak szerszego wsparcia otoczenia. Jak zauważono, nowo powstałe organizacje mają ciężiej, bo nie mogą się wykazać doświadczeniem i trudno im zdobyć pierwsze dotacje – brakuje jakiegoś mechanizmu “inkubacji”, który pomógłby im zaistnieć czy nabrać odpowiedniego doświadczenia. Zdaniem ewaluatora wniosek ten podkreśla więc potrzebę włączenia „nowych” podmiotów w proces aplikowania o wsparcie w ramach działania 6.27, które może stanowić bazę do pozyskania doświadczenia w pozyskiwaniu środków unijnych.

5.2.3. Potrzeby i oczekiwane formy wsparcia^{12, 13}

Wielu spośród badanych (zarówno wnioskodawców, jak i podmiotów nieaplikujących o wsparcie) wyraziło **pragnienie ściślejszej współpracy i zrozumienia ze strony władz regionalnych**. Za najbardziej wartościowe wsparcie uznano autentyczny dialog i wysłuchanie potrzeb organizacji. Zdaniem respondentów uznanie kompetencji i doświadczenia organizacji przez samorząd wzmocniłoby obie strony – organizacje czułyby się docenione i bardziej pewne swej roli, zaś władze mogłyby lepiej adresować polityki lokalne, czerpiąc z wiedzy społeczników.

Podczas wywiadów (zarówno z wnioskodawcami skutecznymi, jak i nieskutecznymi) padły też propozycje **wsparcia bardziej technicznego**, jak np. cykliczne szkolenia i warsztaty – zwłaszcza z umiejętności potrzebnych NGO (pozyskiwanie funduszy, zarządzanie projektem, ewaluacja). Aspekty te były szczególnie często podkreślane przez wnioskodawców skutecznych, co wskazuje, że mimo posiadania pewnego doświadczenia w tym obszarze, wciąż potrzebny jest dalszy rozwój umiejętności w tym obszarze. Organizacje chcą się uczyć i rozwijać, dlatego **regularna oferta szkoleniowa ze strony instytucji publicznych zostałaby dobrze przyjęta**. Ważne jednak, by szkolenia te były praktyczne i dostosowane do rzeczywistych potrzeb (np. warsztat pisanie wniosku pod okiem eksperta, zajęcia z rozliczania projektu krok po kroku).

Kolejnym postulatem podnoszonym przez wnioskodawców (zarówno skutecznych, jak i nieskutecznych) był **ułatwiony dostęp do informacji o dostępnych funduszach i konkursach**. Mimo istnienia stron internetowych urzędu, nie wszyscy śledzą je na bieżąco – stąd pomysł, by np. region prowadził newsletter lub platformę komunikacji dedykowaną NGO, gdzie zbierałby w jednym miejscu aktualne możliwości finansowania, szkolenia, wydarzenia sieciujące itp.

Warto bowiem zaznaczyć, że większość badanych organizacji i partnerów społecznych nieaplikujących o wsparcie nie słyszała o naborze w ramach działania 6.27 albo dowiedziała

¹² Jakie można zidentyfikować potrzeby w zakresie budowania swojego potencjału partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego, które aplikowały o środki z Działania 6.27 w ramach pierwszego naboru, zarówno skutecznie, jak i nieskutecznie?

¹³ Jakie można zidentyfikować potrzeby partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce? Jakich form wsparcia w kontekście budowania swojego potencjału oczekują organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerzy społeczni ze strony instytucji regionalnych?

się o nim zbyt późno, już po terminie. Nawet organizacje aktywnie śledzące dostępne dofinansowania przyznały, że musiały intensywnie szukać informacji o działaniu 6.27 lub znalazły ją przypadkiem (np. podczas przypadkowej rozmowy z pracownikiem urzędu) – co oznacza, że **system informowania wymaga wprowadzenia usprawnień**.

Zdaniem respondentów przydałoby się, aby ogłoszenia o takich naborach były kierowane bezpośrednio do organizacji, np. poprzez mailing, telefon czy spotkania informacyjne. Żaden z uczestników wywiadów nie zgłaszał natomiast istotnych uwag co do zrozumiałości treści dokumentacji naboru – problemem było raczej to, że w ogóle się o nim nie dowiedzieli, niż niejasność samego opisu.

- Nie, właśnie nie słyszałam [o możliwości uzyskania wsparcia] i nawet nie wiedziałam, że taki nabór jest. Generalnie jak ktoś szuka jakiegoś dofinansowania na jakieś konkretne działania, to najczęściej szuka, nie znając się oczywiście na tym, w wyszukiwarce Google'a. No więc wyskakują firmy, które się pozycjonują na pisanie wniosków i dotacji. I teraz śledzenie i sprawdzenie, szukanie tych wszystkich dofinansowań czy środków krajowych, unijnych, to jest śledzenie bardzo dużej liczby stron - łącznie ze śledzeniem stron Banku Gospodarstwa Krajowego, śledzeniem stron PARP-u, stron urzędów marszałkowskich, funduszy regionalnych, funduszy krajowych. Z tym wszystkim trzeba być na bieżąco i w zasadzie jedna osoba by musiała non-stop siedzieć i sprawdzać nabory i możliwość kwalifikowania się do nich. Więc nie ukrywam, że jakby może w jakiś sposób ujednolicić to, albo utworzyć jakąś taką ścieżkę globalną. (...) Tak samo jak są jakieś programy, konkursy, które właśnie realizuje np. NIW czy ktokolwiek inny, to fajnie by było, gdyby była jakaś taka ogólnopolska strona z kategoriami na fundusze regionalne, gdzie można byłoby znaleźć te informacje na temat wszystkich naborów i konkursów.

Źródło: wywiad pogłębiony z podmiotem nieaplikującym o wsparcie

Niektórzy respondenci wspomnieli także o **wspieraniu przy rozliczaniu projektów** – np. możliwości konsultacji księgowych, udostępnieniu wzorów dobrych praktyk dokumentowania wydatków, a nawet uproszczeniu części wymogów sprawozdawczych na poziomie regionalnym tam, gdzie to możliwe. Padła również **sugestia tworzenia możliwości**



sieciowania organizacji w regionie, np. poprzez fora lub spotkania branżowe, co pozwoliłoby NGO wymieniać się doświadczeniami i tworzyć ewentualne partnerstwa (co istotne, w kontekście partnerstw wspomniano również w kontekście wspólnego opracowywania dokumentacji aplikacyjnej, co wskazuje na to, że poszczególne NGO nie upatrują wśród innych podmiotów konkurencji w tym obszarze, lecz możliwości uczenia się od siebie – warto zaznaczyć przy tym, że działanie 6.27 stwarza jednocześnie możliwość wspólnego aplikowania w ramach projektu partnerskiego).

Doświadczenia z pierwszego naboru pozwoliły również samym instytucjom (IZ i IP) zidentyfikować szereg potrzeb rozwojowych **po stronie organizacji aplikujących**. Wielu wnioskodawców, zwłaszcza tych mniej doświadczonych, potrzebuje zdaniem respondentów tej grupy **wzmocnienia kompetencji** w zakresie przygotowywania projektów i zarządzania nimi (co potwierdza wcześniejsze wnioski). W praktyce oznacza to **zapotrzebowanie na szkolenia i doradztwo** dotyczące pisania wniosków, konstruowania budżetów, planowania rezultatów czy rozumienia kryteriów wyboru projektów.

Poza rozwojem kompetencji miękkich i poszerzaniem wiedzy, zdaniem badanych instytucji podmioty aplikujące wymagają również wsparcia w obszarze **wzmocnienia swojego potencjału organizacyjnego**. Chodzi m.in. o usprawnienie wewnętrznych procesów związanych z przygotowywaniem projektów – np. wypracowanie procedur planowania działań, monitorowania wskaźników, gromadzenia danych potrzebnych do wniosku. Niektóre organizacje mogłyby skorzystać na poprawie swojego zaplecza technicznego i finansowego, tj. posiadaniu choćby podstawowych rezerw finansowych lub dostępu do źródeł prefinansowania, co zmniejszyłoby obawy przed realizacją projektów wymagających wydatkowania własnych środków na starcie – w tym obszarze jednak trudno o wypracowanie rekomendacji, które mogłyby realnie poprawić sytuację.

5.2.4. Powody nieaplikowania i działania zachęcające^{14, 15, 16}

Objęci badaniem wnioskodawcy skuteczni mieli wiele pomysłów na działania, które mogłyby pomóc organizacjom pozarządowym w skuteczniejszym aplikowaniu i realizacji projektów. Kontekstowo pomysły te pojawiły się już na przestrzeni dotychczasowych rozdziałów, lecz w tym miejscu zostały one podsumowane. Najczęściej przewijała się **potrzeba zapewnienia doradztwa i konsultacji na etapie przygotowania wniosku**. W opinii beneficjentów bardzo cenne byłoby móc skonsultować swój pomysł z ekspertami przed złożeniem wniosku, otrzymać wskazówki czy nasz projekt spełnia kryteria i jak go ulepszyć. Badani zaznaczali w tym miejscu, że wprowadzenie ograniczenia instytucji (rozdzielność funkcji oceny) utrudniają wprowadzenie takiego rozwiązania, ale takie doradztwo byłoby dla wnioskodawców najcenniejsze. Obecnie odpowiedzi na pytania oferowane przez instytucję są (w opinii respondentów) zdawkowe i ostrożne - bardziej bezpośrednie wsparcie eksperckie podniosłoby jakość składanych wniosków i dodało pewności mniej doświadczonym NGO.

Drugim ważnym obszarem podnoszonym przez wnioskodawców skutecznym było **uproszczenie procedur aplikacyjnych i wyjaśnianie wątpliwości**. Postulowano więc usprawnienie i klarowność dokumentów konkursowych, tak by nie trzeba było się domyślać interpretacji zapisów czy dopytywać o wytyczne. Oczywiście pewna złożoność jest nieunikniona, ale zdaniem badanych można ją zredukować.

W kontekście procedur często padała też sugestia, by **usprawnić system informacji o konkursach** – choć większość obecnych beneficjentów radzi sobie z jej pozyskiwaniem, to lepsza promocja nowych naborów mogłaby zachęcić mniej zaangażowane dotąd NGO.

Wspominano również o **szkoleniach dla wnioskodawców**, choć zdania co do ich przydatności były podzielone. Bardziej doświadczeni beneficjenci uważają, że szkolenia z pisania wniosków niewiele wnoszą (gdyż ich zdaniem najlepiej nauczyć się poprzez praktykę). Optymalnym rozwiązaniem wydaje się więc zaoferowanie szkoleń ukierunkowanych na praktyczne aspekty (np. warsztaty z wypełniania wniosku, symulacja oceny), ale

¹⁴ Jakie działania mogłyby zwiększyć zdolność organizacji społecznych do skutecznego pozyskiwania środków unijnych w ramach Działania 6.27?

¹⁵ Jakie można zidentyfikować powody nieaplikowania o wsparcie w ramach Działania 6.27?

¹⁶ Jakie działania należałoby podjąć, by zachęcić i wesprzeć organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych w skutecznym aplikowaniu o środki EFS+ w ramach projektów na rzecz budowania ich potencjału własnego?

równocześnie zapewnienie indywidualnego doradztwa dla tych, którzy przygotowują konkretny projekt.

Inne formy wsparcia, jakie wymieniono, to m.in. **pomoc przy rozliczaniu projektów** (np. poradnictwo księgowe podczas realizacji) oraz **tworzenie przestrzeni do sieciowania organizacji**. Zwłaszcza to drugie – regularne spotkania, wymiana dobrych praktyk między NGO – pozwoliłoby mniej doświadczonym uczyć się od bardziej doświadczonych w korzystaniu z funduszy zewnętrznych.

W ocenie badanych wnioskodawców skutecznym, aby więcej organizacji odważyło się sięgnąć po fundusze unijne, przede wszystkim należy zmniejszyć strach i bariery związane z biurokracją. Wielu działaczy podkreślało, że małe organizacje boją się projektów unijnych – odstrasza je skomplikowane procedury, formalności i obawa przed niepowodzeniem. Po pierwsze, istotne jest więc maksymalne uproszczenie procedur aplikacyjnych (na ile to możliwe w ramie unijnej), co sprawiłoby, że próg wejścia nie wydawałby się tak wysoki. Po drugie – i to mocno wybrzmiało w wypowiedziach – ważne jest również zapewnienie eksperckiego wsparcia dla niedoświadczonych NGO (na wzór wsparcia oferowanego niegdyś przez ośrodki EFS).

Kolejnym istotnym działaniem wskazywanym przez badanych była **promocja pozytywnych przykładów i korzyści z projektów**. Respondenci sugerowali, że warto nagłaśniać sukcesy organizacji, którym udało się zbudować swój potencjał dzięki funduszom unijnym – pokazać, jakie zmiany zaszły u nich dzięki projektowi, jakie to przyniosło efekty. Taka promocja (np. studia przypadków podczas spotkań informacyjnych, prezentacje na forach NGO) mogłaby przełamać sceptycyzm innych podmiotów. Jeśli zobaczą one, że organizacja podobna do nich odniosła sukces i skorzystała na tym, mogą nabrać odwagi by spróbować. W tym miejscu zaznaczyć również należy ciekawy wniosek podniesiony podczas panelu ekspertów. Jak już bowiem zaznaczano wcześniej, główną trudnością w ramach analizowanej interwencji jest zachęcenie mniej doświadczonych podmiotów do aplikowania o wsparcie. Jak wskazują natomiast wyniki panelu ekspertów, często problemem nie jest samo dotarcie z informacją o naborze, lecz **zwalczanie pokutujących stereotypów z tym związanych**. Wśród małych podmiotów, nigdy wcześniej nie aplikujących, panuje bowiem przeświadczenie dotyczące wysokiego ryzyka korzystania z funduszy unijnych. Często lęk przed kontrolą wydatkowania



środków całkowicie niweluje chęć ubiegania się o wsparcie (szczególnie w przypadku podmiotów balansujących na granicy rentowności). Tym samym, **ewentualne działania informacyjno-promocyjne powinny zawierać również podstawowe informacje dotyczące procedur kontroli.**

Ważne jest też budowanie świadomości, że wsparcie jest dostępne i osiągalne. Niektóre NGO z małych miejscowości mogą nawet nie wiedzieć o istnieniu takich konkursów. Dlatego oprócz promocji sukcesów istotna jest aktywna kampania informacyjna, docierająca również poza główne ośrodki (np. poprzez centra NGO, media społecznościowe skierowane do lokalnych liderów).

Badane zagadnienia podjęte zostały również w trakcie panelu ekspertów. Eksperci zgodnie wskazywali na potrzebę wsparcia edukacyjnego i mentorskiego dla słabszych organizacji. Postulowano zorganizowanie szerokiej kampanii informacyjno-edukacyjnej oraz utworzenie animatorów czy „pilotów” projektów, którzy krok po kroku towarzyszyli by wnioskodawcom – od przygotowania koncepcji, przez składanie wniosków, aż po realizację i rozliczenie projektu. Podkreślano, że przy nawet najmniejszych dotacjach obecność animatora zwiększa skuteczność wdrożenia. Wskazywano też na znaczenie wprowadzenia prostych usług doradczych online (np. help desku w generatorze wniosków) oraz mobilnych punktów konsultacyjnych, dzięki którym organizacje mogłyby uzyskać szybką pomoc w razie wątpliwości. Podobne zdanie prezentowali również przedstawiciele podmiotów dotychczas nieaplikujących o wsparcie, wskazując na przykłady zbliżonych inicjatyw, podczas których spotkania informacyjne organizowane były w sposób nieformalny, np. w postaci spotkań w kawiarni.

- Myślę, że dobrym wzorem, dobrym pomysłem byłby taki projekt innowacji społecznych realizowany przez Małopolski ROPS. To było tak, że spotkania przy naborze odbywały się na przykład zwyczajnie po ludzku w kawiarni. To było też to, że był osobisty kontakt z paniami z ROPS-u i mnie osobiście to naprawdę przekonało do aplikowania. Myśmymy wtedy zrealizowali bardzo sensowny projekt.

Źródło: wywiad pogłębiony z przedstawicielem podmiotu nieaplikującego o wsparcie



6. Wnioski i rekomendacje

Tabela 4. Wnioski i rekomendacje

Lp.	Wniosek (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny	Potencjalne skutki
1.	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. (s. 50, 64-65)	Prowadzenie szerszych niż dotychczas działań informacyjno-promocyjnych we współpracy z lokalnymi sieciami NGO i mediami, w tym z uwzględnieniem partnerów społecznych.	Instytucja Zarządzająca FEM	Rozszerzenie dotychczasowych działań promocyjnych związanych z ogłoszeniem kolejnego naboru w ramach analizowanego Działania, w tym np. mailing bezpośredni, przekazanie materiałów informacyjnych (z prośbą o przekazanie ich dalej) lokalnym ośrodkom integrującym działania NGO, wykorzystanie promocji w mediach społecznościowych. Działania promocyjne powinny objąć również partnerów społecznych, względem których akcentować należy możliwości ubiegania się o wsparcie przez tę grupę w ramach typu A (tj. podkreślając w ten sposób zmianę wprowadzoną na	IV kwartał 2025	Programowa operacyjna	Rozwój regionalny i lokalny, włączenie społeczne	Skutki wprowadzenia: zwiększony zasięg informacji i napływ nowych, zróżnicowanych wnioskodawców w. Skutki niewprowadzenia: niski zasięg informacji i koncentracja aplikacji wśród doświadczonych podmiotów z dużych ośrodków. Ryzyko niewykorzystania alokacji w mniej popularnych



Lp.	Wniosek (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny	Potencjalne skutki
				potrzeby drugiego naboru, gdzie dokumentacja precyzyjniej wskazuje obecnie zakres działań pozostających w zbieżności z faktyczną działalnością związków zawodowych).				typach projektów.
2.	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	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	Instytucja Zarządzająca FEM	Zwiększenie liczby spotkań informacyjnych wraz z (w przypadku takiej możliwości) udostępnienie materiałów szkoleniowych. Rozważenie zaangażowania zewnętrznego podmiotu w celu wsparcia indywidualnego towarzyszącego organizacjom na każdym etapie aplikowania.	IV kwartał 2026	Programowa operacyjna	Rozwój regionalny i lokalny, włączenie społeczne	Skutki wprowadzenia: zwiększony udział mniej doświadczonych organizacji i szerszy napływ nowych wniosków. Spadek błędów formalnych i wzrost jakości projektów oraz bardziej równomierna dystrybucja środków. Skutki niewprowadzenia: utrzymany wysoki próg



Lp.	Wniosek (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny	Potencjalne skutki
	EFS, działających w latach 2005-2014. (s. 49-50, 56)	podmiotu w celu wsparcia indywidualnego towarzyszącego organizacjom na każdym etapie aplikowania.						wejścia i niska aktywność podmiotów bez doświadczenia. Wzrost odsetka odrzuceń z powodów formalnych i dłuższa obsługa naboru. Utrwalenie luki po dawnych ośrodkach wsparcia i ograniczona dywersyfikacja beneficjentów.
3.	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	Zaleca się uzupełnić treść definicji o odpowiedni zapis wyjaśniający lub w inny sposób zmienić brzmienie wskazanego kryterium. Takie doprecyzowanie pozwoliłoby uniknąć błędnych	Instytucja Zarządzająca FEM	Uzupełnienie lub inny sposób zmiany treści definicji kryterium wyboru projektu „Adekwatność doboru grupy docelowej” - np. o treść „w przypadku Działania 6.27 grupę docelową stanowią członkowie, pracownicy, wolontariusze oraz inne osoby bezpośrednio	IV kwartał 2025	Programowa operacyjna	Rozwój regionalny i lokalny, włączenie społeczne	Skutki wprowadzenia: zwiększona czytelność kryteriów i jednoznaczne rozumienie, że grupą docelową są zasoby własne organizacji.



Lp.	Wniosek (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny	Potencjalne skutki
	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. (s. 59)	interpretacji, a jednocześnie zwiększyłoby przejrzystość kryteriów oceny dla mniej doświadczonych wnioskodawców.		związane z funkcjonowaniem organizacji, a opis rekrutacji powinien odnosić się do sposobu ich wyłaniania i angażowania w działania projektowe”.				Większa gotowość mniej doświadczonych NGO do aplikowania. Skutki niewprowadzenia: utrzymana niejasność i mylenie grupy docelowej z uczestnikami zewnętrznymi. Wzrost liczby błędów i odrzuceń. Zniechęcenie nowych wnioskodawców w i niższa efektywność wykorzystania alokacji.
4.	Wielu wnioskodawców niezrozumiało konsekwencji wynikających z wyboru danego typu projektu – mimo wyboru określonego	Ze względu na wysoki udział aplikacji odrzuconych, należałoby położyć na ten aspekt	Instytucja Zarządzająca FEM	Uwzględnienie w materiałach informacyjnych oraz szkoleniowych kwestii konieczności precyzyjnego dopasowania działań	IV kwartał 2025	Programowa operacyjna	Rozwój regionalny i lokalny, włączenie społeczne	Skutki wprowadzenia: zwiększona świadomość powiązania typu



Lp.	Wniosek (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny	Potencjalne skutki
	typu projektu, przewidywane działania projektowe często odnosiły się bowiem do wielu innych typów, poprzez co ostatecznie aplikacje nie realizowały odpowiednich celów szczegółowych. (s. 44)	szczególny nacisk w trakcie zarówno działań informacyjno-promocyjnych, jak i szkolenia/szkoleń dla potencjalnych wnioskodawców oraz doprecyzowanie regulaminu w tym zakresie.		projektowych względem wybranego przez wnioskodawcę typu projektu.				projektu z celem szczegółowym i trafniejsze dopasowanie działań. Spadek niedopasowań i odrzuceń oraz skrócenie czasu oceny. Lepsza jakość wniosków i pełniejsze wykorzystanie alokacji także w dotąd słabiej obłożonych typach. Skutki niewprowadzenia: Wzrost odrzuceń i wydłużenie obsługi naboru. Koncentracja aplikacji w kilku ścieżkach i ryzyko



Fundusze Europejskie
dla Małopolski



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



MAŁOPOLSKA

Lp.	Wniosek (nr strony w raporcie)	Rekomendacja	Adresat	Sposób wdrożenia	Termin wdrożenia	Klasa rekomendacji	Obszar tematyczny	Potencjalne skutki
								niewykorzystani a środków w pozostałych.

Źródło: opracowanie własne





7. Lista tabel

Tabela 1. Alokacja działania 6.27 oraz alokacja ogłoszonego naboru w podziale na organizacje społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerów społecznych	25
Tabela 2. Wnioski złożone w pierwszym naborze	27
Tabela 3. Umowy podpisane w ramach I naboru w Działaniu 6.27	29
Tabela 4. Wnioski i rekomendacje	70
Tabela 5. Tabela porównująca podejście wybranych regionów w zakresie analogicznego wsparcia.....	79

8. Bibliografia

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1060 z dnia 24 czerwca 2021 roku ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności, Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji i Europejskiego Funduszu Morskiego, Rybackiego i Akwakultury, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy oraz na potrzeby Funduszu Azylu, Migracji i Integracji, Funduszu Bezpieczeństwa Wewnętrznego i Instrumentu Wsparcia Finansowego na rzecz Zarządzania Granicami i Polityki Wizowej,
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1058 z dnia 24 czerwca 2021 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1057 z dnia 24 czerwca 2021 r. ustanawiające Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+) oraz uchylające rozporządzenie (UE) nr 1296/2013,
- Ustawa z dnia 28 kwietnia 2022 r. o zasadach realizacji zadań finansowanych ze środków europejskich w perspektywie finansowej 2021-2027,
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju z późniejszymi zmianami,
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z późniejszymi zmianami,
- Wytyczne dotyczące realizacji zasady partnerstwa na lata 2021-2027,
- Rekomendacje dla programowania EFS+ w obszarze budowy zdolności organizacyjnych partnerów społeczeństwa obywatelskiego,
- Program Fundusze Europejskie dla Małopolski 2021-2027,
- Szczegółowy Opis Priorytetów FEM 2021-2027 w zakresie Działania 6.27 FEM 2021-2027 i, jeśli zasadne, innych działań FEM 2021-2027, w ramach których grupą docelową byli partnerzy społeczni i organizacje społeczeństwa obywatelskiego,
- Regulamin naboru dla Działania 6.27 FEM 2021-2027 wraz z Listą Wskaźników Kluczowych EFS+ na lata 2021-2027 dostępna na stronie internetowej Ministerstwa Funduszy i polityki Regionalnej,



- Regulaminy naborów dla analogicznych typów projektów w wybranych województwach oraz w ramach programu FERS 2021-2027 – ze szczególnym uwzględnieniem regionów realizujących nabory w modelu operatorskim¹⁷,
- Wnioski o dofinansowanie projektów wraz z kartami oceny projektów,
- Dane pochodzące ze statystyki publicznej, m.in. GUS, itp.,
- Dane z systemów teleinformatycznych będących w posiadaniu Zamawiającego, m.in. IGA, CST2021.

¹⁷ Analiza będzie miała charakter porównawczy i obejmie także regulaminy z województw, w których wdrażany jest model operatorski, co pozwoli zidentyfikować rozwiązania organizacyjne mogące wpływać na skuteczność aplikowania.



9. Załącznik

9.1. Tabela porównująca podejście wybranych regionów w zakresie analogicznego wsparcia

Tabela 5. Tabela porównująca podejście wybranych regionów w zakresie analogicznego wsparcia

Lp.	Województwo	Działanie	Sposób naboru	Inne zasady	Poziom dofinansowania	Formuła bezpośrednia	Formuła pośrednia	Podejście rozproszone
1.	Warmińsko-Mazurskie	6.5 Edukacja przez całe życie	Niekonkurencyjny, Projekt grantowy - Operator- Samorząd Woj. W-M	Projekt strategiczny	95%	NIE	TAK Projekt grantowy - operatorem jest Samorząd Woj. W-M	NIE Cel szczegółowy g
2.	Pomorskie	5.21 Aktywność obywatelska	Konkurencyjny	Określono maksymalną wartość projektu	95%	TAK	NIE	TAK
3.	Śląskie	07.12 Rozwój dialogu obywatelskiego	Konkurencyjny	Wnioskodawca musi posiadać co najmniej 3 - letnie doświadczenie w realizacji działań na rzecz wspierania organizacji. Projekt z co najmniej 2 innymi organizacjami. Celem jest wybór jednego	95%	TAK	NIE	TAK



Lp.	Województwo	Działanie	Sposób naboru	Inne zasady	Poziom dofinansowania	Formuła bezpośrednia	Formuła pośrednia	Podejście rozproszone
				projektu do dofinansowania				
4.	Śląskie	07.12 Rozwój dialogu obywatelskiego	Niekonkurencyjny Projekt grantowy- Operator Samorząd Woj. Śląskiego	Projekty strategiczny	95%	NIE	TAK Projekt grantowy - operatorem jest Samorząd Woj. Śląskiego	Celem jest podniesienie potencjału i rozwoju organizacji społ. obywat. z terenu województwa śląskiego działających w obszarach celów szczegółowych EFS+
5.	Wielkopolskie	06.17 Budowanie potencjału społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych	Konkurencyjny	Można złożyć maksymalnie 1 wniosek	95%	TAK	NIE	TAK

Źródło: opracowanie własne



9.2. Scenariusz telefonicznych wywiadów pogłębionych z przedstawicielami instytucji

Wzór narzędzia badawczego

Szanowni Państwo,

Firma EU-Consult sp. z o.o. na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego przeprowadza badania na potrzeby ewaluacji działań budujących potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w obszarach wsparcia EFS+ w Małopolsce. Elementem prowadzonych badań są telefoniczne wywiady pogłębione z przedstawicielami instytucji (IZ oraz IP). Z tego powodu zapraszamy do wzięcia udziału w badaniu - Państwa wypowiedzi są całkowicie poufne i będą prezentowane jedynie w formie zanonimizowanej. Udział w wywiadzie zajmie nie więcej niż 45 minut.

Pana/Pani dane osobowe przetwarzane są zgodnie z rozporządzeniem o ochronie danych RODO, a szczegółowe informacje dostępne na stronie Wykonawcy, tj. www.eu-consult.pl w zakładce obowiązek informacyjny.

1. Na początek, czy mógłby/mogłaby Pan/Pani opisać, jak z Pani/Pana perspektywy przebiegał pierwszy nabór wniosków o dofinansowanie w ramach Działania 6.27? Jakie czynniki Pani/Pana zdaniem wpłynęły na jego ostateczne wyniki – mam na myśli zarówno zainteresowanie konkursem (liczbę i jakość złożonych wniosków), jak i to, które projekty ostatecznie otrzymały dofinansowanie?

2. Jak z Pani/Pana punktu widzenia wyglądał wpływ charakterystyki samych wnioskodawców na wyniki tego naboru? Innymi słowy, czy dostrzega Pani/Pan, że pewne cechy lub okoliczności po stronie organizacji aplikujących mogły przełożyć się na to, kto otrzymał dofinansowanie, a kto nie? Czy uważa Pan/Pani, że takie aspekty jak wielkość organizacji, jej doświadczenie w pozyskiwaniu funduszy, lokalizacja lub sytuacja finansowa mogły mieć wpływ na powodzenie wniosku?

3. Teraz chciał(a)bym poruszyć kwestię modelu wsparcia realizowanego w ramach Działania 6.27. Jak ocenia Pan/Pani obecny model wsparcia zastosowany w Działaniu 6.27, oparty na formule bezpośredniej oraz podejściu rozproszonym? Co, Pani/Pana zdaniem, działa w tym modelu dobrze, a co ewentualnie należałoby usprawnić lub zrobić inaczej w przyszłości?

Wyjaśnienie dla moderatora: Formuła „bezpośrednia” oznacza, że w ramach Działania 6.27 wsparcie jest udzielane bezpośrednio organizacjom (zamiast poprzez pośrednie instytucje/operatorów), zaś „podejście rozproszone” – że budowanie potencjału organizacji i partnerów jest zaplanowane w ramach 6 typów projektów i 6 celów szczegółowych (zgodnie z rekomendacjami KE), ale z perspektywy wnioskodawcy jest to ujęte w 1 działaniu i w 1 naborze, tak by było to ułatwieniem dla wnioskodawcy.

4. Z Pani/Pana perspektywy i obserwacji, jakie główne bariery napotykają organizacje (zarówno partnerzy społeczni, jak i organizacje pozarządowe) starające się o dofinansowanie w ramach Działania 6.27? Jakie elementy procesu aplikowania okazały się wg Pana/Pani wiedzy dla nich najbardziej problematyczne lub wymagające?

5. W jakim stopniu bariery te różniły się w zależności od typu lub charakteru organizacji? Czy zauważył(a) Pan/Pani, że jakieś konkretne grupy organizacji miały szczególne trudności z aplikowaniem lub spełnieniem wymogów formalnych i merytorycznych? Jakiego rodzaju organizacje miały najtrudniej i co mogło być przyczyną tych trudności w ich przypadku?



Wzór narzędzia badawczego

6. Czy dostrzega Pan/Pani jakieś potrzeby wsparcia lub rozwoju u organizacji aplikujących, biorąc pod uwagę doświadczenia z tego pierwszego naboru? Co wydaje się tym organizacjom najbardziej potrzebne, aby w przyszłości mogły skuteczniej ubiegać się o środki?

7. Jakie działania mogłyby – Pani/Pana zdaniem – zostać podjęte (przez Instytucję Zarządzającą, Instytucję Pośredniczącą lub inne podmioty), aby zwiększyć zdolność organizacji do skutecznego aplikowania o środki w ramach Działania 6.27? Jakiego rodzaju wsparcie byłoby najefektywniejsze, żeby pomóc organizacjom pokonać wspomniane wcześniej bariery?

Wyjaśnienie dla moderatora - mogą to być pomysły na poziomie procedur (np. uproszczenie formularzy wniosków, bardziej przejrzyste kryteria, dłuższe terminy naborów), jak i dodatkowych działań wspierających (np. cykliczne szkolenia i warsztaty dla potencjalnych wnioskodawców, uruchomienie punktu konsultacyjnego czy infolinii dla aplikujących, opracowanie podręcznika lub wzorcowego wniosku, wsparcie w poszukiwaniu partnerów do projektów).

8. Czy na koniec chciał(a)by Pan/Pani dodać coś od siebie? Być może jest jakaś kwestia związana z Działaniem 6.27, o którą nie zapytałam/em, a którą uważa Pan/Pani za ważną?

Podziękowanie za udział w badaniu



9.3. Scenariusz telefonicznych wywiadów pogłębionych z wnioskodawcami (skutecznymi oraz nieskutecznymi)

Wzór narzędzia badawczego

Szanowni Państwo,

Firma EU-Consult sp. z o.o. na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego przeprowadza badania na potrzeby ewaluacji działań budujących potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w obszarach wsparcia EFS+ w Małopolsce. Elementem prowadzonych badań są telefoniczne wywiady pogłębione z wnioskodawcami w ramach Działania 6.27. Z tego powodu zapraszamy do wzięcia udziału w badaniu - Państwa wypowiedzi są całkowicie poufne i będą prezentowane jedynie w formie zanonimizowanej. Udział w wywiadzie zajmie nie więcej niż 45 minut.

Pana/Pani dane osobowe przetwarzane są zgodnie z rozporządzeniem o ochronie danych RODO, a szczegółowe informacje dostępne na stronie Wykonawcy, tj. www.eu-consult.pl w zakładce obowiązek informacyjny.

Pytanie otwierające: Na początek proszę o krótką informację na temat dotychczasowych doświadczeń Państwa organizacji w zakresie aplikowania o środki zewnętrzne, w tym unijne – zarówno w ramach Działania 6.27, jak i innych programów. Czy mieli Państwo wcześniej doświadczenia w przygotowywaniu i składaniu wniosków, czy też Działanie 6.27 było pierwszą tego typu próbą?

To pytanie pozwoli nam lepiej osadzić odpowiedzi w kontekście praktyki danej organizacji – zrozumieć, czy mamy do czynienia z podmiotem doświadczonym, czy takim, który dopiero rozważa lub podejmuje pierwsze działania w tym zakresie.

1. **Wnioskodawca skuteczny:** Proszę krótko przedstawić Państwa organizację oraz projekt, który uzyskał dofinansowanie w ramach Działania 6.27. Jakie są główne cele dofinansowanego projektu?

Wnioskodawca nieskuteczny: Proszę krótko przedstawić Państwa organizację oraz projekt, o dofinansowanie którego starali się Państwo w ramach Działania 6.27. Jakie były jego główne cele?

2. Jak Pan/Pani ocenia dostęp do informacji o organizowanym naborze? Czy mieli Państwo trudności z dotarciem do informacji? Czy same informacje dotyczące naboru były z Pana/Pani perspektywy zrozumiałe? Jeśli nie, co należałoby zmienić?

3. Jak z Pana/Pani perspektywy prezentuje się zakres tematyczny przedsięwzięć (w tym 6 typów projektów i 10 obszarów wsparcia określonych w SzOP FEM 2021-2027 oraz regulaminie naborów), względem których można było aplikować w naborze w ramach Działania 6.27? Czy był on Pana/Pani zdaniem wystarczający i zrozumiałe określony?

4. Jak Pan/Pani ocenia zapisy regulaminu konkursu oraz sposób sformułowania kryteriów wyboru projektów? Czy były one dla Państwa zrozumiałe? Czy zauważa Pan/Pani w tym obszarze jakieś elementy, które powinny zostać zmodyfikowane? Jeśli tak, jakie?

5. Czy wysokość środków przywdzianych w ramach naboru była Pana/Pani zdaniem optymalna?

6. Czy wyznaczona wartość minimalna (tj. 20 tys. zł) i maksymalna (tj. 500 tys. zł) projektu była Pana/Pani zdaniem optymalna?

**Wzór narzędzia badawczego**

7. Jak ocenia Pan/Pani funkcjonalność platformy internetowej (system IGA) w którym składali Państwo wnioski o dofinansowanie? Czy jakieś elementy z Pana/Pani perspektywy wymagają zmiany? Jeśli tak, jakie?
8. Czy ze swojej perspektywy dostrzega Pan/Pani jakieś elementy (niewymienione dotychczas), które potencjalnie mogły wpływać na utrudnienie uzyskania dofinansowania w ramach analizowanego działania? Proszę wziąć pod uwagę również czynniki zewnętrzne, wynikające np. z przepisów prawa, wytycznych unijnych czy uwarunkowań społeczno-gospodarczych regionu. Jeśli tak, jakie elementy ma Pan/Pani na myśli?
9. Działanie 6.27 realizowano w formule bezpośredniej. Oznacza to, że konkurs był skierowany bezpośrednio do organizacji, które w ramach swojego projektu mogły budować swój potencjał (a nie poprzez projekt operatorski dużej organizacji). Czy uważają Państwo, że taki model wsparcia się sprawdził? Czy wymaga on modyfikacji lub usprawnień? Jeśli tak, to jakich zmian należałoby dokonać i dlaczego?
10. Działanie 6.27 realizowano w podejściu rozproszonym. Oznacza to, że nabór dotyczył 6 typów projektów odpowiadających 6 celom szczegółowym. Czy uważają Państwo, że taki model wsparcia się sprawdził? Czy wymaga on modyfikacji lub usprawnień? Jeśli tak, to jakich zmian należałoby dokonać i dlaczego?
11. **Wnioskodawca skuteczny:** Jakie wewnętrzne czynniki po stronie Państwa organizacji pomogły w skutecznym aplikowaniu o środki w ramach Działania 6.27? Proszę zastanowić się nad zasobami i kompetencjami Waszej organizacji – co szczególnie przyczyniło się do sukcesu (np. doświadczona kadra, wcześniejsze doświadczenie w pisaniu wniosków, odpowiednie zasoby finansowe czy partnerstwa)? Czy napotkali Państwo wewnętrzne trudności podczas aplikowania i jak je przezwyciężono?
12. **Wnioskodawca nieskuteczny:** Czy napotkali Państwo wewnętrzne (tj. występujące po stronie Państwa organizacji) trudności podczas aplikowania? Jeśli tak, jakie? Jak próbowali Państwo im przeciwdziałać?
13. Które grupy organizacji pozarządowych miały, Państwa zdaniem, największe trudności w spełnieniu kryteriów tego konkursu? Czy zaobserwowali Państwo (na podstawie własnej sytuacji lub informacji z otoczenia), że pewne typy organizacji – na przykład te mniejsze, o ograniczonych zasobach finansowych, działające w mniejszych miejscowościach, czy też niemające doświadczenia w projektach unijnych – miały większe problemy z przygotowaniem wniosku spełniającego wymogi? Co mogło być przyczyną tych trudności?
14. W jakim stopniu takie cechy organizacji, jak jej wielkość, budżet, lokalizacja lub doświadczenie w pozyskiwaniu funduszy unijnych, wpłynęły w Pana/Pani opinii na szanse otrzymania dofinansowania? Czy uważają Państwo, że większe, lepiej dofinansowane lub bardziej doświadczone organizacje miały wyraźną przewagę w naborze? A może mniejsze organizacje również mogły skutecznie konkurować? Proszę podzielić się obserwacjami.
15. Jakie potrzeby rozwojowe zauważyli Państwo wśród organizacji (zarówno własnej, jak i innych) aplikujących w pierwszym naborze Działania 6.27? Innymi słowy, w jakich obszarach kompetencji lub zasobów organizacyjnych widać braki wymagające wsparcia? Proszę wskazać, jakie zdolności lub umiejętności warto wzmocniać, aby organizacje społeczne mogły lepiej przygotować się do aplikowania i realizacji takich

**Wzór narzędzia badawczego**

projektów. Czy dotyczy to np. umiejętności pisania projektów, zarządzania finansami, pozyskiwania partnerów, czy może innych aspektów?

16. Co mogłoby zwiększyć zdolność organizacji społecznych do skutecznego pozyskiwania funduszy unijnych w ramach takich konkursów jak Działanie 6.27? Jakie działania lub formy wsparcia ze strony instytucji zarządzających funduszami pomogłyby organizacjom lepiej aplikować i realizować projekty? (np. dodatkowe szkolenia z pisania wniosków, prostsze procedury aplikacyjne, lepszy system informowania o konkursach, doradztwo na etapie przygotowania wniosku itp.) Proszę podzielić się pomysłami opartymi na Państwa doświadczeniach.

17. Jakie są główne źródła finansowania działalności Państwa organizacji (oraz podobnych organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce)? Czy są to głównie składki członkowskie, darowizny, dotacje z samorządu, a może projekty finansowane ze środków unijnych? Jaki mniej więcej udział w budżecie Państwa organizacji stanowią fundusze pochodzące z Unii Europejskiej (np. EFS+, również poza działaniem 6.27 FEM 2021-2027)?

18. Czym różni się z Pana/Pani perspektywy pozyskiwanie i wykorzystanie funduszy unijnych (np. z EFS+ w Działaniu 6.27) od korzystania z innych źródeł finansowania? Jakże dostrzegają Państwo główne plusy i minusy finansowania unijnego w porównaniu z krajowymi dotacjami, grantami samorządowymi czy środkami od prywatnych darczyńców? Czy wg Pana/Pani wiedzy wiele organizacji w regionie opiera swoją działalność w dużym stopniu na funduszach unijnych?

19. Z jakimi największymi problemami lub wyzwaniem boryka się obecnie Państwa organizacja (lub ogółem organizacje społeczne i partnerzy społeczni w Małopolsce)? Proszę wskazać kluczowe trudności dnia codziennego – czy są to głównie kwestie finansowe (np. utrzymanie płynności, brak stałego finansowania), kadrowe (np. braki personelu, rotacja kadr, wypalenie działaczy), administracyjne/biurokratyczne (np. złożoność rozliczeń projektów), czy jeszcze inne problemy? Które z tych wyzwań najbardziej ograniczają rozwój Państwa organizacji?

20. Jakiego rodzaju wsparcia oczekiwaliby Państwo od władz regionalnych lub instytucji publicznych, aby wzmocnić potencjał organizacji społeczeństwa obywatelskiego? Jakie formy pomocy byłyby najbardziej przydatne w kontekście budowania Państwa potencjału organizacyjnego? (Np. cykliczne szkolenia i warsztaty, programy doradcze/mentoringowe, ułatwiony dostęp do informacji o funduszach, wsparcie przy rozliczaniu projektów, sieciowanie organizacji w regionie itp.). Jakże możliwe formy wsparcia powinny zostać dodane/rozszerzone (jakie dokładnie?). Proszę wskazać, które z tych form wsparcia byłyby dla Państwa organizacji (i podobnych) najcenniejsze.

21. Jakie działania należałoby podjąć, aby zachęcić i wesprzeć więcej organizacji społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerów społecznych w Małopolsce do skutecznego aplikowania o środki EFS+ (takie jak Działanie 6.27)? Co mogłoby skłonić te organizacje do sięgania po fundusze unijne na budowanie własnego potencjału, w którym się specjalizuje? Proszę zastanowić się nad tym, co mogłoby przełamać ewentualne obawy lub bariery – czy pomogłaby np. większa promocja sukcesów takich projektów, uproszczenie procedur, zapewnienie wsparcia eksperckiego przy pisaniu wniosków, a może inne działania?



Wzór narzędzia badawczego

22. Czy na koniec chciał(a)by Pan/Pani dodać coś od siebie? Być może jest jakaś kwestia związana z Działaniem 6.27, o którą nie zapytałam/em, a którą uważa Pan/Pani za ważną?

Podziękowanie za udział w badaniu





9.4. Scenariusz telefonicznych wywiadów pogłębionych z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego i partnerami społecznymi, którzy nie aplikowali o wsparcie

Wzór narzędzia badawczego

Szanowni Państwo,

Firma EU-Consult sp. z o.o. na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego przeprowadza badania na potrzeby ewaluacji działań budujących potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w obszarach wsparcia Europejskiego Funduszu Społecznego+ w Małopolsce. Elementem prowadzonych badań są telefoniczne wywiady pogłębione z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego i partnerami społecznymi, którzy nie aplikowali o wsparcie w ramach działania 6.27. Z tego powodu zapraszamy do wzięcia udziału w badaniu.

W ramach Działania 6.27 Budowanie potencjału partnerów i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w obszarach wsparcia EFS+ zaplanowano interwencje na rzecz budowania potencjału organizacji społeczeństwa obywatelskiego oraz potencjału partnerów społecznych dla wsparcia zatrudnienia w regionie (typ A projektu), dla równości szans kobiet i mężczyzn (typ B projektu), dla wsparcia edukacji dzieci i młodzieży (typ C projektu), dla wsparcia edukacji osób dorosłych (typ D projektu), dla wsparcia osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym (typ E projektu) oraz dla wsparcia obywateli państw trzecich (typ F projektu).

Państwa wypowiedzi są całkowicie poufne i będą prezentowane jedynie w formie zanonimizowanej. Udział w wywiadzie zajmie nie więcej niż 30 minut.

Pana/Pani dane osobowe przetwarzane są zgodnie z rozporządzeniem o ochronie danych RODO, a szczegółowe informacje dostępne na stronie Wykonawcy, tj. www.eu-consult.pl w zakładce obowiązek informacyjny.

Pytanie otwierające (wprowadzające):

Na początek proszę o krótką informację na temat dotychczasowych doświadczeń Państwa organizacji w zakresie aplikowania o środki zewnętrzne, w tym środki unijne – zarówno w ramach obecnej perspektywy finansowej, jak i wcześniejszych programów.

Czy zdarzyło się Państwu składać wnioski o dofinansowanie? Jeśli tak – w jakich programach lub działaniach? A może dopiero rozważają Państwo taką możliwość?

To pytanie pozwoli lepiej zrozumieć, czy mamy do czynienia z organizacją posiadającą wcześniejsze doświadczenia, czy też z taką, która dopiero rozważa zaangażowanie w aplikowanie o środki zewnętrzne – co będzie istotne przy analizie barier i potrzeb.

1. Proszę krótko przedstawić Państwa organizację oraz główne cele Państwa działalności.
2. Czy słyszał Pan/Pani o naborze wniosków o dofinansowanie projektów ze środków unijnych, który był realizowany w ramach działania 6.27? Jeśli tak, jak Pan/Pani ocenia dostęp do informacji o organizowanym naborze? Czy mieli Państwo trudności z dotarciem do informacji? Czy same informacje dotyczące naboru były z Pana/Pani perspektywy zrozumiałe? Jeśli nie, co należałoby zmienić?

**Wzór narzędzia badawczego**

Jeśli nie, to moderator przechodzi do pytania nr 4 przed którym szczegółowo wyjaśnia czym jest działanie 6.27, co ma na celu i jakiego rodzaju wsparcie można otrzymać.

3. *Pytanie dla respondentów, którzy potwierdzili w poprzednim pytaniu znajomość działania 6.27:* Dlaczego nie aplikowali Państwo o wsparcie w ramach tego działania? Czy w ogóle rozważali Państwo taką możliwość?
4. *Informacja dla moderatora: w trakcie wywiadu należy posiadać opis założeń działania 6.27, aby w przypadku braku wiedzy respondenta móc mu je przedstawić – w przypadku gdy w pytaniu nr 2 respondent wskaże, że nie posiada wiedzy o działaniu 6.27 opis założeń powinien zostać przedstawiony przed zadaniem pytania nr 4.*
Jak z Pana/Pani perspektywy prezentuje się zakres tematyczny przedsięwzięć (w tym typy projektów), względem których można było aplikować w naborze w ramach Działania 6.2.7? Czy był on Pana/Pani zdaniem wystarczający i zrozumiale określony?
5. Co mogłoby zwiększyć zdolność organizacji społecznych do skutecznego pozyskiwania funduszy unijnych w ramach takich konkursów jak Działanie 6.27? Jakie działania lub formy wsparcia ze strony instytucji zarządzających funduszami pomogłyby organizacjom lepiej aplikować i realizować projekty? (np. dodatkowe szkolenia z pisania wniosków, prostsze procedury aplikacyjne, lepszy system informowania o konkursach, doradztwo na etapie przygotowania wniosku itp.) Proszę podzielić się pomysłami opartymi na Państwa doświadczeniach.
6. Jakie są główne źródła finansowania działalności Państwa organizacji (oraz podobnych organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce)? Czy są to głównie składki członkowskie, darowizny, dotacje z samorządu, a może projekty finansowane ze środków unijnych? Jaki mniej więcej udział w budżecie Państwa organizacji stanowią fundusze pochodzące z Unii Europejskiej (np. EFS+)?
7. Proszę wskazać, czy identyfikuje Pan/Pani problemy lub wyzwania z jakimi boryka się obecnie Państwa organizacja (lub ogółem organizacje społeczne i partnerzy społeczni w Małopolsce)? Jeżeli tak, to proszę wskazać kluczowe trudności dnia codziennego – czy są to głównie kwestie finansowe (np. utrzymanie płynności, brak stałego finansowania), kadrowe (np. braki personelu, rotacja kadr, wypalenie działaczy), administracyjne/biurokratyczne (np. złożoność rozliczeń projektów), czy jeszcze inne problemy? Które z tych wyzwań najbardziej ograniczają rozwój Państwa organizacji?
8. Jakiego rodzaju wsparcia oczekiwaliby Państwo od władz regionalnych lub instytucji publicznych, aby wzmocnić potencjał organizacji społeczeństwa obywatelskiego, w którym się specjalizuje? Jakie formy pomocy byłyby najbardziej przydatne w kontekście budowania Państwa potencjału organizacyjnego? (np. cykliczne szkolenia i warsztaty, programy doradcze/mentoringowe, ułatwiony dostęp do informacji o funduszach, wsparcie przy rozliczaniu projektów, sieciowanie organizacji w regionie itp.) Proszę wskazać, które z tych form wsparcia byłyby dla Państwa organizacji (i podobnych) najcenniejsze.
9. Jakie działania należałoby podjąć, aby zachęcić i wesprzeć więcej organizacji społeczeństwa obywatelskiego oraz partnerów społecznych w Małopolsce do skutecznego aplikowania o środki EFS+ (takie jak Działanie 6.27)? Co mogłoby skłonić Pana/Pani organizację, ale również inne organizacje, do sięgania po fundusze unijne na budowanie własnego potencjału? Proszę zastanowić się nad tym, co mogłoby przełamać ewentualne obawy lub bariery – czy pomogłaby np. większa promocja



Wzór narzędzia badawczego

sukcesów takich projektów, uproszczenie procedur, zapewnienie wsparcia eksperckiego przy pisaniu wniosków, a może inne działania?

10. Czy na koniec chciał(a)by Pan/Pani dodać coś od siebie? Być może jest jakaś kwestia związana z Działaniem 6.27, o którą nie zapytałam/em, a którą uważa Pan/Pani za ważną?

Podziękowanie za udział w badaniu



9.5. Scenariusz panelu ekspertów

1. Powitanie respondentów, omówienie zasad prowadzenia panelu.
2. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii tego, jaka była pula dostępnych środków w pierwszym naborze w ramach Działania 6.27, w podziale na organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych, w tym na tle alokacji dla ww. Działania zawartej w Szczegółowym Opisie Priorytetów, na jaką kwotę złożono wnioski o dofinansowanie projektów, w tym w stosunku do dostępnej w naborze puli środków oraz ile złożono wniosków o dofinansowanie projektów w podziale na ww. grupy docelowe oraz w odniesieniu do celów szczegółowych Działania 6.27 – informacje te będą stanowiły kontekst dla dalszych rozważań w ramach panelu ekspertów, dlatego konieczne jest ich omówienie na początku badania.
3. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii czynników zewnętrznych i wewnętrznych mogących oddziaływać na wyniki naboru w ramach Działania 6.27.
4. Wypracowanie rozwiązań problemów wpływających na wyniki naborów (np. poszczególnych problemów, na jakie napotykają aplikujący o wsparcie. Poszczególne rozwiązania zostaną poddane głosowaniu – pozwoli to Wykonawcy na określenie, ilu ekspertów popiera poszczególne rozwiązania.
5. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii tego, czy model wsparcia w ramach Działania 6.27 wymaga modyfikacji.
6. Dopracowanie zaproponowanych przez Wykonawcę modyfikacji modelu wsparcia w ramach Działania 6.27 (i ewentualne zaproponowanie przez ekspertów dodatkowych modyfikacji) – modyfikacje te zostaną dopracowane przy wykorzystaniu metody design thinking.
7. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii czynników wewnętrznych zależnych od strony partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego mających wpływ na proces ich aplikowania o środki z FEM 2021-2027 w ramach Działania 6.27.
8. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii tego, które grupy organizacji pozarządowych miały największe trudności w spełnieniu



kryteriów oraz które zmienne wpływały na otrzymanie bądź nieotrzymanie dofinansowania projektu.

9. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii potrzeb w zakresie budowania swojego potencjału partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego, które aplikowały o środki z Działania 6.27 w ramach pierwszego naboru.
10. Wypracowanie działań, które mogłyby zwiększyć zdolność organizacji społecznych do skutecznego pozyskiwania środków unijnych w ramach Działania 6.27 – potencjalne działania zostaną zidentyfikowane metodą burzy mózgów. Poszczególne działania zostaną poddane głosowaniu – pozwoli to Wykonawcy na określenie, ilu respondentów popiera poszczególne działania.
11. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii potencjału partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce do skutecznego aplikowania w naborach współfinansowanych ze środków unijnych w ramach Działania 6.27.
12. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii źródeł finansowania działalności partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce.
13. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii dostrzeganych przez organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerów różnic pomiędzy innymi źródłami finansowania w porównaniu z projektami EFS+ w Działaniu 6.27.
14. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii problemów, z którymi borykają się partnerzy społeczni i organizacje społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce.
15. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii potrzeb partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w Małopolsce oraz ich oczekiwań odnośnie do form wsparcia realizowanych przez instytucje regionalne umożliwiającą budowanie potencjału.
16. Omówienie wyników przeprowadzonych badań i analiz odnoszących się do kwestii powodów nieaplikowania o wsparcie w ramach Działania 6.27.



17. Identyfikacja działań, które należałoby podjąć, by zachęcić i wesprzeć organizacje społeczeństwa obywatelskiego i partnerów społecznych w skutecznym aplikowaniu o środki EFS+ w ramach projektów na rzecz budowania ich potencjału własnego – w celu identyfikacji tych działań zostanie wykorzystana zostanie metoda burzy mózgów. Poszczególne działania zostaną poddane głosowaniu – pozwoli to Wykonawcy na określenie, ilu respondentów popiera poszczególne działania.
18. Wypracowanie wstępnych wniosków i rekomendacji przy uwzględnieniu całokształtu przeprowadzonych badań i analiz dotyczących działań budujących potencjał partnerów społecznych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego w obszarach wsparcia EFS+ w Małopolsce – w celu wypracowania wstępnych wniosków i rekomendacji wykorzystana zostanie metoda design thinking.
19. Podsumowanie panel ekspertów, czas na dodatkowe wnioski (w sytuacji, gdyby eksperci chcieli coś dodać).