



Program
Fundusz Inicjatyw
Obywatelskich
na lata 2014–2020

FIO

WYTYCZNE DLA EKSPERTÓW



Narodowy Instytut Wolności
Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego

Edycja 2019

Spis treści

I.	FIO – PODSTAWOWE INFORMACJE	3
	CZYM JEST FIO?	3
II.	ROLA EKSPERTÓW W FIO	4
	ROLA EKSPERTÓW	4
	CELE FIO A EKSPERCI	4
	EKSPERCI A OFERENCI	5
III.	OGÓLNA OCENA POMYSŁU	6
IV.	KRYTERIA MERYTORYCZNE	9
	1. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: CELE I DIAGNOZA	9
	2. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: DZIAŁANIA	12
	3. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: REZULTATY, WPŁYW, TRWAŁOŚĆ	13
	4. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: POTENCJAŁ	14
	5. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: BUDŻET	15
V.	KRYTERIA STRATEGICZNE	18
	KRYTERIUM STRATEGICZNE 1	18
	KRYTERIUM STRATEGICZNE 2	18
	KRYTERIUM STRATEGICZNE 3	19
	KRYTERIUM STRATEGICZNE 4	19

I. FIO – PODSTAWOWE INFORMACJE

CZYM JEST FIO?

Fundusz Inicjatyw Obywatelskich (FIO) to rządowy Program dotacyjny dla organizacji sektora pozarządowego, w ramach którego dofinansowywane są projekty wpisujące się w cel główny programu jakim jest zwiększenie zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne.

Cel główny Funduszu Inicjatyw Obywatelskich

Zwiększenie zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne.

Realizacja Programu FIO ma umożliwić obywatelom angażowanie się w różnorodne działania na rzecz innych, wspólnot oraz w tworzenie, realizację i monitoring polityk publicznych. Cel ten zostanie osiągnięty poprzez realizację celów szczegółowych takich jak:

1. Zwiększenie liczby inicjatyw oddolnych.
2. Wzrost liczby obywateli angażujących się w działania organizacji pozarządowych i inicjatywy lokalne.
3. Wzrost partycypacji obywateli w sprawach publicznych.
4. Wzmocnienie potencjału III sektora.

Do każdego celu szczegółowego w Programie FIO wyodrębniono cztery priorytety merytoryczne, w ramach których uprawnione podmioty mogą składać oferty o dofinansowanie:

- Priorytet 1. Małe inicjatywy
- Priorytet 2. Aktywne społeczeństwo
- Priorytet 3. Aktywni obywatele
- Priorytet 4: Silne organizacje pozarządowe

Partnerstwo

W przypadku, kiedy Oferent planuje realizację projektu wspólnie z partnerami publicznymi lub prywatnymi możliwe jest utworzenie partnerstwa. Partnerstwo może być realizowane w trzech formułach:

- I. Partnerstwo publiczno-społeczne
- II. Partnerstwo prywatno-społeczne
- III. Partnerstwo publiczno-prywatno-społeczne

Oferta wspólna

Kiedy oferent planuje realizację zadania z innymi organizacjami uprawnionymi, ma możliwość złożenia oferty wspólnej lub zawiązania partnerstwa nieformalnego. Ofertę wspólną może złożyć kilka (co najmniej 2) podmiotów uprawnionych do aplikowania o środki w ramach konkursu FIO. Niedopuszczalne jest składanie ofert wspólnych, w których Oferentami są oddziały terenowe tej samej organizacji.

II. ROLA EKSPERTÓW W FIO

ROLA EKSPERTÓW

W ramach Funduszu Inicjatyw Obywatelskich (FIO) eksperci dokonujący oceny Ofert pełnią jedną z kluczowych ról dla prawidłowej realizacji Programu, a co za tym idzie – do osiągnięcia jego celów. Zainteresowanie konkursem wśród organizacji sektora pozarządowego jest bardzo wysokie – przewyższające dostępne na realizację Programu środki. W związku z tym rolą ekspertów jest nie tylko:

- odrzuć projekty niewpisujących się w Program, przygotowanych w sposób niegwarantujący osiągnięcia celów Programu;

ale także

- wskazać projekty, które w najwyższym stopniu wpisują się w Program oraz złożona Oferta gwarantuje ich prawidłową realizację.

Zatem zadanie ekspertów stanowi dużą odpowiedzialność – zarówno w szerszym kontekście – osiągnięcia celów Programu, jak i w węższym – poprzez stworzenie możliwości do rozwoju i realizacji działań przez organizacje otrzymujące dotacje, przy jednoczesnym odmówieniu dofinansowania innym podmiotom.

Jedynie ok. 20% wszystkich złożonych Ofert ma szansę na otrzymanie dofinansowania, w związku z czym niezwykle ważnym jest aby dokonywana przez ekspertów ocena była jakościowo na jak najwyższym poziomie, a decyzja o przyznaniu dotacji wynikała z faktycznie dobrze pomyślanego i przygotowanego projektu.

Należy także zaznaczyć, iż wszystkie podmioty uczestniczące w konkursie po jego rozstrzygnięciu, otrzymują dostęp do zanonimizowanych kart ocen – ważne jest zatem, aby ocena Oferty posiadała walor edukacyjny – wskazywała Oferentom na popełnione błędy, pozwalała na naukę oraz złożenie poprawionego wniosku w kolejnych konkursach.

CELE FIO A EKSPERCI

Celem Programu FIO jest *Zwiększenie zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne*. Wszystkie organizacje powinny mieć równą możliwość na otrzymanie dotacji – jedynie na podstawie złożonej Oferty. Oczywiście jest, że duże, doświadczone organizacje o wysokim budżecie posiadają wyższe szanse na przygotowanie Oferty o wyższej jakości – zgodnie z logiką projektową, napisaną językiem projektowym – zawierającą specjalistyczne tzw. słowa kluczowe, dostosowaną do kryteriów oceny. W związku z tym, w każdej edycji stosowane są kryteria strategiczne, których celem jest m.in. wyrównanie szans wszystkim podmiotom uczestniczącym w konkursie.

Rolą ekspertów w tym obszarze jest zwrócenie uwagi oraz dokonanie oceny Ofert nie tyle z perspektywy technicznego przygotowania projektu, a w głównej mierze docenienie **INICJATYW** oddolnych, zakorzenionych w środowisku lokalnym, faktycznie wynikających z istniejących sytuacji, często proponowanych do realizacji przez małe, lokalne podmioty. Karta oceny merytorycznej, w związku z koniecznością jej standaryzacji, wymusza skupienie uwagi eksperta na elementach logiki projektowej, należy zawsze pamiętać, iż FIO ma służyć rozwojowi sektora pozarządowego, a nie corocznemu finansowaniu działalności bieżącej organizacji, wzmacnianiu pozycji dużych, silnych podmiotów funkcjonujących w sektorze pozarządowym. **W tym celu, w ramach edycji 2019 wprowadzono dodatkowe kryterium oceny – ogólną ocenę pomysłu, pełniącą nadrzędną rolę nad oceną punktową w ramach oceny merytorycznej.**

Mało specjalistyczny język, czy nawet błędy językowe w Ofercie, nie powinny wpływać na merytoryczną ocenę Oferty – centrum zainteresowania eksperta powinna być faktyczna potrzeba realizacji zadania oraz jego zakorzenienie w społeczności lokalnej.

EKSPERCI A OFERENCI

Kolejną, niezwykle istotną kwestią związaną z uczestnictwem ekspertów w realizacji Programu FIO jest ich relacja z Oferentami. Mimo, iż z założenia ocena merytoryczna jest oceną subiektywną, szczególnie ważnym jest aby zapewnić Oferentom równe szanse – nie dopuścić do sytuacji, w której ekspert oceniający ofertę budzi wątpliwości pod względem relacji z organizacją, której Ofertę ocenia. Dlatego każdy ekspert podpisując umowę zobowiązany jest podpisać także deklarację bezstronności. Zakłada ona, iż eksperci podejmą wszelkie działania mające na celu uniknięcie ryzyka konfliktu interesów mającego lub mogącego mieć wpływ na bezstronne i obiektywne dokonanie oceny.

Takie sytuacje z pewnością będą miały miejsce, gdyż głównym kryterium wyboru ekspertów oceniających Oferty było ich doświadczenie i aktywność w trzecim sektorze. Nie oznacza to, iż podmiot, z którym ekspert jest związany nie może złożyć Oferty w ramach FIO. W przypadku zaistnienia konfliktu interesów oceniający powinien to zgłosić do NIW-CRSO oraz wycofać się z danej oceny oferty.

III. OGÓLNA OCENA POMYSŁU

Celem systemu oceny jest wyłonienie najbardziej wartościowych inicjatyw do dofinansowania. Problem, który dotyczy dotychczasowego systemu oceny jest fakt, iż premiuje on nie projekty najbardziej wartościowe, a najlepiej napisane (w szczególności w kontekście niskich różnic punktowych między ofertami oraz konieczności zdobycia bardzo wysokiej punktacji aby otrzymać dofinansowanie). W efekcie:

- Projekt dobrze napisany, o średniej wartości – wysoka szansa na dofinansowanie.
- Projekt średnio napisany (z drobnymi błędami), o wysokiej wartości – niska szansa na dofinansowanie.

W związku z powyższym, w ramach edycji 2019 zaproponowane zostało nowe kryterium – ogólna ocena pomysłu. Założeniem nowego mechanizmu jest odejście od dofinansowywania projektów idealnie napisanych, w kierunku projektów wartościowych, innowacyjnych, wynikających z potrzeb, przyczyniających się do rozwoju społeczeństwa obywatelskiego w istotny sposób.

Założeniem mechanizmu jest także przełamanie podejścia do przygotowywania ofert z perspektywy: *w jaki sposób napisać projekt, aby został oceniony wysoko?* a w zamian: *zaplanowanie takiego projektu, który będzie w najwyższym stopniu, potrzebny i wartościowy* – którego opis jest kryterium wtórnym do pomysłu. Kluczowa odpowiedzialność w tym kontekście leży na ekspertach dokonujących oceny, gdyż ich rola w rozstrzygnięciu konkursu znacząco ulega zwiększeniu.

Zaproponowane zostały cztery oceny przedmiotowego kryterium:

S	Pomysł szczególnie wartościowy. <u>Rekomendowany do dofinansowania w pierwszej kolejności.</u> Pomysł musi bezpośrednio wpisywać się w jeden z następujących obszarów: partycypacja publiczna, kontrola obywatelska, rozwój wolontariatu, rozwój think-tanków obywatelskich, edukacja obywatelska, rozwój instytucjonalny organizacji.	Oferty ocenione przez eksperta na ocenę „S” powinny w najwyższym stopniu wpisywać się w Program FIO. Powinny się także charakteryzować innowacyjnością, wyjątkowością, silnym wpływem na rozwój społeczeństwa obywatelskiego w Polsce. Ocena „S” to taki „celujący” – 6/5! w skali szkolnej. Przyznawana <u>rzadko</u> , tylko w przypadku projektów co do których idei ekspert nie ma wątpliwości i uważa, że <u>powinny zostać dofinansowane w pierwszej kolejności przed wszystkimi innymi.</u>
A	Pomysł wartościowy. <u>Rekomendowany do dofinansowania.</u>	Oferty oceniane na ocenę A, to wszystkie projekty, które bezdyskusyjnie wpisują się w założenia Programu FIO a dofinansowanie ich przyczyni się do osiągnięcia jego celów.

		Ocena „A” to taki „bardzo dobry” – 5 w skali szkolnej, czyli projekty o bardzo dobrym pomysle, rekomendowane przez eksperta do dofinansowania. Najprawdopodobniej większość projektów złożonych w ramach P FIO otrzyma ocenę A.
B	Pomysł prawidłowy. <u>Rekomendowany do dofinansowania w przypadku dostępności środków.</u>	Oferty ocenione na ocenę B to projekty wpisujące się w założenia Programu FIO jednakże nieposiadające cech innowacyjności (np. kolejne edycje tych samych działań dofinansowanych w latach poprzednich), działania skierowane do tych samych beneficjentów – czyli projekty nie wyróżniające się. Ocena „B” to taki „dobry” – 4, „dostateczny” – 3 w skali szkolnej. Są to nadal projekty wpisujące się w FIO jednakże w niewielkim stopniu przyczyniające się do rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, wielokrotnie realizowane w podobnym wymiarze. Przykładem może być: dofinansowanie działań w prowadzonym klubie seniora, kolejne szkolenia z nordic walking, realizowany co roku obóz wakacyjny dla dzieci, dofinansowanie imprez masowych, szkolenia z obsługi komputera itd. UWAGA 1: Przyznanie oceny „B” w znacznym stopniu zmniejsza szansę na otrzymanie dofinansowania przez Oferenta. UWAGA 2: Ekspert oceniając ideę projektu, każdorazowo powinien do niej podejść indywidualnie – oceniając jej potencjał, innowacyjność, wpływ na rozwój społeczeństwa obywatelskiego. Oznacza to, że szkolenia komputerowe dla seniorów mogą być bardzo dobrym pomysłem jeżeli w danej miejscowości/grupie itd. takie działanie nie było nigdy realizowane.

C	Pomysł niewpisujący się bezpośrednio w cele Programu FIO. <u>Rekomendowany brak dofinansowania.</u>	Oferty ocenione na ocenę C to projekty pośrednio wpisujące się w założenia Programu FIO oraz takie, które w Program się nie wpisują. Ocena „C” to taki „niedostateczny” – 1 w skali szkolnej. Są to nadal projekty, które nie wpisują się w Program FIO lub się wpisują w niewielkim stopniu. Corocznie składane są oferty, których celem – pod płaszczykiem projektu społecznego – jest osiągnięcie innych korzyści. Jako przykłady można podać projekty dotyczące: remontu/wyposażenia remizy pod przykryciem szkoleń z pierwszej pomocy, wybudowania pomnika/kapliczki pod przykryciem zorganizowania obchodów upamiętniających jakieś wydarzenie, wzmocnienie działalności gospodarczej Oferenta pod przykryciem przeprowadzenia szkoleń. Przyznanie oceny C jest równoznaczne z (częściowym) zamknięciem szansy dla dofinansowania projektu.
---	--	---

Przyznana ogólna ocena pomysłu każdorazowo musi być szczegółowo przez eksperta uzasadniona. W celu prawidłowego funkcjonowania zaproponowanego rozwiązania spełnione muszą zostać przez ekspertów następujące przesłanki:

- Ocena „S” powinna być wyróżnieniem – powinna być przyznana niewielkiej liczbie projektów, tylko tych o wyjątkowej idei. Nie może być sytuacji, w której większość czy nawet połowa projektów złożonych do FIO to projekty wyjątkowe.
- Ocena „B” w znaczącym stopniu zmniejsza szanse na otrzymanie dofinansowania. Projekty otrzymujące ocenę „B” muszą być to projekty, które rzeczywiście nie wyróżniają się niczym szczególnym (nie zasługują na ocenę „A”), które warto dofinansować jedynie w przypadku dostępności środków.
- Zadaniem oceny „C” jest odrzucenie projektów, które nie wpisują się w FIO lub faktycznie realizują cele inne niż społeczne. Ocena „C” to taka „czerwona kartka”, która analogicznie jak ocena „S” powinna dotyczyć niewielkiej liczby projektów – tych, które zdaniem eksperta absolutnie nie powinny zostać dofinansowane z FIO.

IV. KRYTERIA MERYTORYCZNE

Kryteria merytoryczne oceny – dotyczą ogólnych zasad odnoszących się do treści oferty, wiarygodności i zdolności projektodawcy do podjęcia realizacji projektu oraz zasad finansowania projektów w ramach FIO. Ogólne kryteria merytoryczne mają charakter uniwersalny, tj. odnoszą się do wszystkich projektów realizowanych w ramach FIO. Ogólne kryteria merytoryczne weryfikowane są na etapie oceny merytorycznej.

Kryteria merytoryczne w 2019 r.	
	Maksymalna liczba punktów
1. Adekwatność oferty w odniesieniu do celów programu oraz celów i potrzeb jego uczestników i organizacji zaangażowanych w jego realizację	30 pkt.
2. Jakość planu działań zawartych w ofercie i sposobu jego realizacji.	20 pkt.
3. Wpływ działań zawartych w ofercie na uczestników, organizacje zaangażowane w realizację oferty oraz inne podmioty będące interesariuszami działań. W tym także trwałość rezultatów działań zawartych w ofercie i jakość środków mających na celu upowszechnienie rezultatów.	15 pkt.
4. Możliwość realizacji oferty (w partnerstwie formalnym, w ramach oferty wspólnej bądź partnerstwie nieformalnym) z uwzględnieniem doświadczenia jej członków.	20 pkt.
5. Zasadność planowanych kosztów w stosunku do celów, rezultatów i zakresu działań, które obejmuje oferta.	15 pkt.
ŁĄCZNIE	100 pkt.

Eksperci oceniają Ofertę zgodnie z powyższymi kryteriami biorąc pod uwagę poniższą skalę oceny spełnienia kryterium:

Maksymalna liczba punktów	Liczba przyznanych punktów			
	Bardzo wysoka	Wysoka	Umiarkowana	Niska
30 punktów	26-30	20-25	15-19	0-15
20 punktów	18-20	15-17	11-14	0-10
15 punktów	14-15	12-13	9-11	0-9

Np. w przypadku oceny przez eksperta zasadności planowanych kosztów w stosunku do celów, rezultatów i zakresu działań, które obejmuje oferta jako niska, przyznana punktacja w 5 kryterium merytorycznym nie powinna być wyższa niż 9 punktów.

1. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: CELE I DIAGNOZA

Po wnikliwym zapoznaniu się z treścią Oferty ekspert może przystąpić do dokonania oceny oraz wypełnienia karty oceny merytorycznej Oferty. Pierwsze kryterium oceny merytorycznej dotyczy **adekwatności oferty**

w odniesieniu do celów programu oraz celów i potrzeb jego uczestników i organizacji zaangażowanych w jego realizację. W tym kryterium oceny, w szczególności ekspert ocenia czy oraz w jakim stopniu:

1. Złożona Oferta wpisuje się w cel Programu FIO 2014-2020 jakim jest *Zwiększenie zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne*.
2. Oferta wpisuje się w Priorytet, w którym została złożona¹?
3. Zaplanowana Oferta jest adekwatna odniesieniu do celów i potrzeb jego uczestników i organizacji zaangażowanych w jego realizację (czy zaplanowane działania i cele wynikają z prawidłowo przygotowanej diagnozy)?
4. Cele (cel główny i cele szczegółowe) wskazane w Ofercie zostały prawidłowo sformułowane i są realne/możliwe do osiągnięcia²?
5. Grupa oraz liczba beneficjentów jest właściwie określona, spójna oraz realna do objęcia w ramach planowanych działań?

Liczba punktów przyznanych w ramach kryterium powinna być adekwatna do oceny wskazanej w poniższej tabeli oraz spójna z uzasadnieniem.

Adekwatność oferty w odniesieniu do celów programu oraz celów i potrzeb jego uczestników i organizacji zaangażowanych w jego realizację			
Liczba przyznanych punktów			
Bardzo wysoka	Wysoka	Umiarkowana	Niska
26-30	20-25	15-19	0-15

W przypadku gdy uznać, że Oferta nie wpisuje się w cel główny FIO, w Priorytet, w którym została złożona lub zaplanowane działania nie wynikają z przedstawionej diagnozy – nie została potwierdzona zasadność realizacji planowanego zadania publicznego – ekspert powinien przyznać w tym kryterium ZERO punktów oraz skontaktować się NIW-CRSO. W takiej sytuacji pracownicy Biura FIO NIW-CRSO weryfikują, czy faktycznie Oferta nie spełnia wskazanego z powyższych kryteriów oraz przekazują informację zwrotną wskazującą, iż:

- Oferta nie spełnia kryterium – należy wpisać ZERO punktów, uzasadnić a następnie można ostatecznie zatwierdzić ocenę pomijając kolejne kryteria;
- Oferta spełnia kryterium – nie jest zasadne przyznanie ZERA punktów, całość Oferty należy ocenić.

Przyczyną obniżenia punktacji w ramach 1 kryterium przykładowo może być:

- Diagnoza celowości realizacji zadania publicznego na wysokim poziomie ogólności;

¹ Opis celów szczegółowych dla Priorytetów został opisany w Programie FIO 2014-2020 oraz umieszczony w dalszej części wytycznych.

² UWAGA: Cele nie muszą być sformułowane zgodnie z metodą SMART.

- Brak istotnych elementów diagnozy (takich jak np. uwzględnienia danych potwierdzających zasadność realizacji zadania³);
- Błędnie/zbyt ogólnie sformułowany cel główny/cele szczegółowe;
- Brak związku pomiędzy celami szczegółowymi a celem głównym;
- Błędnie określona grupa beneficjentów zadania (np. zbyt szeroko lub wykluczająco);
- Zaplanowanie uczestnictwa w projekcie nierealnej liczby beneficjentów (np. uczestnictwo w projekcie wszystkich mieszkańców danej miejscowości).

Cel główny:

Zwiększenie zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne.

Realizacja Programu FIO ma umożliwić obywatelom angażowanie się w różnorodne działania na rzecz innych, swoich wspólnot oraz w tworzenie, realizację i monitoring polityk publicznych.

Cele szczegółowe

Priorytet 2 Wzrost liczby obywateli angażujących się w działania organizacji pozarządowych i inicjatywy lokalne.

Aktywizacja obywateli w sprawach publicznych oraz aktywizacja współpracy lokalnych wspólnot i instytucji publicznych są niezbędnym warunkiem ukształtowania dojrzałego społeczeństwa obywatelskiego. Kształtowanie postaw obywatelskich, zaangażowanie obywateli w działania z zakresu m.in. integracji społecznej, kultury, sportu, upowszechnienie idei wolontariatu i członkostwa w inicjatywach społecznych są obszarami, w ramach których można zachęcić obywateli i organizacje społeczne do zwiększenia zaangażowania w życie publiczne. Aktywność społeczna w formie działalności w organizacjach pozarządowych nie zawsze jest tożsama z pojęciem wolontariatu. Członkowie organizacji to zazwyczaj osoby stale pracujące na rzecz danej organizacji, zarządzające jej pracą i w niektórych przypadkach otrzymujące z tego tytułu wynagrodzenie. Wolontariusze także są często członkami organizacji, jednak działania na jej rzecz wykonują nieodpłatnie – często akcyjnie. Kategorie te nie są jednak rozłączne, ale istotne jest umożliwienie ludziom wyboru takiej formy aktywności, która im najbardziej odpowiada. Wzrost liczby obywateli angażujących się w działania organizacji pozarządowych i inicjatywy lokalne wymaga także wzmocnienia działań NGO w zakresie angażowania społeczności lokalnych. Jest to element kluczowy dla realizacji celu głównego P FIO. Wspierane będą przedsięwzięcia dotyczące różnych obszarów pożytku publicznego, które w możliwie dużym stopniu pozwalają na angażowanie w przedsięwzięcia podejmowane na szczeblu lokalnym członków lokalnej społeczności. Ich celem ma być umożliwienie rozwijania kompetencji społecznych u obywateli, stwarzanie warunków dla długofalowej współpracy, a nie tylko jednorazowego, akcyjnego

³ UWAGA: nie ma wymogu, aby w Ofercie powoływać się na oficjalne dane. Poziom szczegółowości diagnozy zależny jest od specyfiki projektu (jego zakresu, skali, poziomu skomplikowania).

zaangażowania. Doprowadzić to powinno do stworzenia trwałych więzi współpracy. Angażowanie społeczności lokalnych przez organizacje społeczne nie może być jedynie instrumentalne, ale ma umożliwić współuczestnictwo w podejmowaniu decyzji o celu i kierunku działań, poszukiwaniu możliwości rozwiązania danego problemu oraz wspólnym (przejrzystym) rozliczaniu się z osiągniętych efektów. Tego typu działania sprzyjać powinny również lepszemu osadzeniu organizacji pozarządowych w społecznościach lokalnych: poprawie ich rozpoznawalności wśród członków społeczności, ale również wzmocnieniu pozycji i marki tych organizacji.

Priorytet 3 Wzrost partycypacji obywateli w sprawach publicznych.

Ważny dla osiągnięcia wyższego stopnia partycypacji obywateli w sprawach publicznych jest wzrost skali i intensywności współpracy partnerskiej. Odnosi się to zarówno do współpracy samych organizacji pozarządowych, w tym zdolności do budowania koalicji, porozumień i wypracowywania wspólnych stanowisk, co wpłynie na wzmocnienie trzeciego sektora w dialogu z sektorem publicznym i prywatnym, jak i współpracy międzysektorowej w ramach partnerstwa publiczno-społecznego oraz publiczno-społeczno-prywatnego. Kolejnym ważnym krokiem jest wzrost poczucia sprawczości wśród obywateli, czyli przekonania, że dzięki własnym lub wspólnym działaniom można osiągnąć oczekiwane rezultaty. Niskie poczucie sprawczości skutkuje bowiem niechęcią do podejmowania inicjatyw, ze względu na poczucie, iż podejmowane działania „z założenia” skazane są na niepowodzenie. Związane jest to ze słabością edukacji obywatelskiej, niskimi kompetencjami obywatelskimi, uniemożliwiającymi efektywne, oparte na współpracy z innymi ludźmi angażowanie się w podejmowane działania oraz wykazanie solidarności i zainteresowania rozwiązywaniem problemów stojących przed lokalnymi i szerszymi społecznościami. Dla transparentności życia publicznego niezbędny jest także wzrost znaczenia organizacji rzeczniczych i strażniczych, czyli tych podmiotów, które zajmują się monitorowaniem działań podejmowanych przez inne instytucje, zarówno publiczne, prywatne, jak i pozarządowe oraz są wyrazicielami poglądów innych.

Priorytet 4. Wzmocnienie potencjału III sektora.

Dla tworzenia skutecznych i zaangażowanych w rozwiązywanie problemów lokalnych organizacji pozarządowych konieczne jest podnoszenie wiedzy i umiejętności osób w nich działających. Ważną rolę do odegrania mają w tym zakresie organizacje o charakterze sieciowym, które dysponują odpowiednim potencjałem i doświadczeniem. Jednocześnie organizacje sieciowe muszą charakteryzować się wysokim poziomem identyfikowania potrzeb lokalnych organizacji III sektora i rozbudowywać umiejętności docierania ze wsparciem do możliwie najszerzej grupy podmiotów.

2. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: DZIAŁANIA

Drugie kryterium oceny merytorycznej dotyczy **jakości planu działań zawartych w ofercie i sposobu jego realizacji**. W tym kryterium oceny, w szczególności ekspert ocenia czy oraz w jakim stopniu:

1. Opis planowanych działań tworzy spójną całość, jest adekwatny wobec zidentyfikowanych problemów?
2. Harmonogram realizacji projektu jest przejrzysty/klarowny?
3. Analiza ryzyka jest trafna, identyfikuje oraz odpowiada na najbardziej prawdopodobne zagrożenia?
4. Sposoby minimalizacji ryzyka są adekwatne do zidentyfikowanych zagrożeń?

Liczba punktów przyznanych w ramach kryterium powinna być adekwatna do oceny wskazanej w poniższej tabeli oraz spójna z uzasadnieniem. Przykładowo, uzasadnienie przyznanej oceny umiarkowanej jakości planu działań zawartych w ofercie w kryterium 1 powinno wskazywać na przyczyny odjęcia punktów – wskazywać braki, na podstawie których nie została przyznana ocena bardzo wysoka lub wysoka.

Jakość planu działań zawartych w ofercie i sposobu jego realizacji.			
Liczba przyznanych punktów			
Bardzo wysoka	Wysoka	Umiarkowana	Niska
18-20	15-17	11-14	0-10

Przyczyną odjęcia punktów w ramach 2 kryterium przykładowo może być np.:

- Brak spójności między działaniami a celami projektu: zaplanowanie działań nie przekładających się na realizację celu projektu (z wyłączenie działań związanych z rozwojem instytucjonalnym organizacji);
- Zbyt ogólny/zbyt szczegółowy harmonogram działań;
- Nieadekwatny okres realizacji zaplanowanych działań (np. działania zbyt skumulowane w czasie, działania jednorazowe – np. wydarzenia – realizowane w okresie kilku miesięcy);
- Pominięcie ryzyk o wysokim prawdopodobieństwie wystąpienia.

3. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: REZULTATY, WPŁYW, TRWAŁOŚĆ

Trzecie kryterium oceny merytorycznej dotyczy **wpływu działań zawartych w ofercie na uczestników, organizacje zaangażowane w realizację oferty oraz inne podmioty będące interesariuszami działań, w tym także trwałości rezultatów działań zawartych w ofercie i jakości środków mających na celu upowszechnienie rezultatów**. W tym kryterium oceny, w szczególności ekspert ocenia czy oraz w jakim stopniu:

1. Planowane działania będą miały wpływ na ich uczestników, organizacje zaangażowane w realizację oferty oraz inne podmioty będące interesariuszami działań?
2. Rezultaty są mierzalne i realne do osiągnięcia?
3. Osiągnięcie rezultatów przyczyni się do realizacji celu projektu?
4. Rezultaty działań będą trwałe?

Liczba punktów przyznanych w ramach kryterium powinna być adekwatna do oceny wskazanej w poniższej tabeli oraz spójna z uzasadnieniem.

Wpływ działań zawartych w ofercie na uczestników, organizacje zaangażowane w realizację oferty oraz inne podmioty będące interesariuszami działań. W tym także trwałość rezultatów działań zawartych w ofercie i jakość środków mających na celu upowszechnienie rezultatów.			
Liczba przyznanych punktów			
Bardzo wysoka	Wysoka	Umiarkowana	Niska
14-15	12-13	9-11	0-9

Przyczyną odjęcia punktów w ramach 3 kryterium przykładowo może być np.:

- Niski wpływ planowanych działań na ich uczestników;
- Określenie w Ofercie jedynie rezultatów ilościowych (tzw. produktów);
- Określenie nierealnego do osiągnięcia planowanego poziomu rezultatów;
- Niska trwałość rezultatów osiągniętych w ramach projektu.

4. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: POTENCJAŁ

Czwarte kryterium oceny merytorycznej dotyczy **możliwości realizacji oferty (w partnerstwie formalnym, w ramach oferty wspólnej bądź partnerstwie nieformalnym) z uwzględnieniem doświadczenia jej członków**. W tym kryterium oceny, w szczególności ekspert ocenia czy oraz w jakim stopniu:

1. Oferent (oraz jego partnerzy) są w stanie zrealizować z sukcesem zaplanowane w Ofercie działania?
2. Wymagania wobec kluczowych osób zaangażowanych w realizację zadania są określone na wystarczającym poziomie⁴?
3. Wkład własny osobowy i rzeczowy zaplanowany w ramach projektu jest niezbędny do jego prawidłowej realizacji⁵?

Co ważne, oceniając potencjał organizacji w 4 kryterium należy:

- **Oceniać potencjał w stosunku do planowanych działań (ich skali i zakresu).**
Działania mało skomplikowane, realizowanie lokalnie nie wymagają od Oferenta wykazania wielkiego potencjału i doświadczenia. Najważniejsze jest, aby doświadczenie i potencjał Oferenta i jego partnerów dawały wiarygodną możliwość zrealizowania przez nich zaplanowanych działań.
- **Oceniać potencjał zarówno Oferenta, jak i partnerów oraz innych/wszystkich podmiotów zaangażowanych w realizację zadania.**

⁴ UWAGA: Nie ma wymogu, aby w Ofercie podawać imiennie osoby zaangażowane w realizację zadania.

⁵ UWAGA: W ramach FIO 2019 nie ma wymogu wnoszenia wkładu własnego.

Przykładowo: mała, lokalna organizacja może nie posiadać potencjału do samodzielnego zrealizowania zadania, ale dzięki włączaniu w jego realizację lokalnej szkoły, szansa na realizację zaplanowanych działań znacząco się zwiększa.

Możliwość realizacji oferty (w partnerstwie formalnym, w ramach oferty wspólnej bądź partnerstwie nieformalnym) z uwzględnieniem doświadczenia jej członków.			
Liczba przyznanych punktów			
Bardzo wysoka	Wysoka	Umiarkowana	Niska
18-20	15-17	11-14	0-10

Przyczyną odjęcia punktów w ramach 4 kryterium przykładowo może być np.:

- Potencjał Oferenta i partnerów niegwarantujący prawidłowej realizacji zadania;

5. KRYTERIUM MERYTORYCZNE: BUDŻET

Piąte kryterium oceny merytorycznej dotyczy **zasadności planowanych kosztów w stosunku do celów, rezultatów i zakresu działań, które obejmuje oferta**. W tym kryterium oceny, w szczególności ekspert ocenia czy oraz w jakim stopniu:

1. Przedstawione koszty są racjonalne do poniesienia w celu realizacji projektu;
2. Stawki jednostkowe kosztów są adekwatne i realne;
3. Kosztorys nie zawiera kosztów niekwalifikowalnych;
4. Wydatki związane z rozwojem instytucjonalnym są uzasadnione i przyczyniają się rozwojowi Oferenta;

W ramach kategorii I.B **Koszty związane z rozwojem instytucjonalnym własnej organizacji** Oferent do wysokości 20% dotacji może przeznaczyć na realizację działań związanych z rozwojem instytucjonalnym własnej organizacji. Działania tego mogą obejmować np.:

- podnoszenie kompetencji zespołu, pozyskiwanie wolontariuszy, budowanie bazy członkowskiej;
- prowadzenie działań rzecznich lub uczestniczenie w konsultacjach, ciałach dialogu, koalicjach;
- zaplanowanie i realizacja spójnych działań zmierzających do zapewnienia organizacji stabilności, większego zróżnicowania źródeł finansowania działalności, itd.;
- zakup sprzętu, wykonanie drobnych remontów lub prac adaptacyjnych nakierowanych na poprawę standardu realizacji misji.

KOSZTY W KATEGORII I.B NIE MUSZĄ BYĆ BEZPOŚREDNIO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ ZADANIA PUBLICZNEGO.

W przypadku wpisania w kategorii I.A kosztów przyczyniających się do rozwoju instytucjonalnego organizacji, które są niezbędne do realizacji zadania – nie jest to błędem.

Błędem jest wpisanie do kat. I.A kosztów przyczyniających się do rozwoju instytucjonalnego organizacji, które nie są związane z realizacją zadania.

Jednym z ostatnich pól w Ofercie jest *Uzasadnienie kosztów związanych z rozwojem instytucjonalnym organizacji (kat I.B)*. W tym polu Oferent powinien wskazać, dlaczego proponowane koszty z kat. I.B są uzasadnione i w jaki sposób wpłyną na rozwój instytucjonalny Oferenta. Jednakże, jeżeli Oferent nie opíše wszystkich kosztów związanych z rozwojem instytucjonalnym w tym polu – nie oznacza, że automatycznie należy je zakwestionować. Jeżeli w Waszej opinii taki koszt, mimo braku uzasadnienia, przyczyni się do rozwoju organizacji, można uznać go za kwalifikowalny.

Zasadność planowanych kosztów w stosunku do celów, rezultatów i zakresu działań, które obejmuje oferta.			
Liczba przyznanych punktów			
Bardzo wysoka	Wysoka	Umiarkowana	Niska
14-15	12-13	9-11	0-9

Wkład własny

Zgodnie z Regulaminem wniesienie wkładu własnego w ramach składanych ofert nie jest wymagane.

Brak wniesienia wkładu własnego przez Oferenta w ramach projektu NIE MOŻE być podstawą odjęcia punktów – obniżenia oceny.

Przyczyną odjęcia punktów w ramach 5 kryterium przykładowo może być np.:

- Zawyżone/zaniżone stawki jednostkowe poszczególnych kosztów;
- Wpisanie do kosztorysu kosztów niekwalifikowalnych (np. niezwiązanych z realizacją zadania w kategorii I.A);
- Błędne zakwalifikowanie kosztu do kategorii.

Koszty niekwalifikowalne to w szczególności:

Zakup nieruchomości gruntowej, lokalowej, budowlanej;

Zakup środków trwałych o koszcie jednostkowym powyżej **10.000 zł**;

Amortyzacja;

Koszty kar i grzywien;

Nagrody, premie i inne formy bonifikaty rzeczowej lub finansowej dla osób zajmujących się realizacją zadania;

Zakup napojów alkoholowych;

W przypadku uznania danego wydatku w kosztorysie za niekwalifikowalny, ekspert oceniający powinien zakwestionować (obniżyć wysokość) wydatku w karcie oceny w części: *Kwestionowane pozycji wydatków jako niekwalifikowalnych oraz wysokości kosztów jednostkowych wydatków wraz z uzasadnieniem i rekomendowaną kwotą.*

V. KRYTERIA STRATEGICZNE

Kryteria strategiczne są określone w związku z koniecznością zapewnienia realizacji celów szczegółowych Programu FIO oraz realizacji bieżących polityk publicznych – pozwalają one na zdobycie dodatkowych punktów w ramach oceny Oferty.

W konkursie Programu FIO na 2019 rok wprowadzono 4 kryteria strategiczne. Kryteria strategiczne w konkursie Programu FIO na 2019 rok określa poniższa tabela:

Lp.	Kryterium Strategiczne	Punktacja	Podmiot weryfikujący kryterium
1	Oferta realizowana przez organizację, której roczny przychód za 2017 roku nie przekracza 100 tys. zł.	3	NIW-CRSO
2	Oferta realizowana przez organizację mającą siedzibę w miejscowości liczącej nie więcej niż 25 tys. mieszkańców.	3	Eksperci/NIW-CRSO
	Oferta realizowana przez organizację mającą siedzibę w miejscowości liczącej powyżej 25 tys. mieszkańców, jednakże nie więcej niż 50 tys. mieszkańców.	1	Eksperci/NIW-CRSO
3	Oferta złożona w ramach oferty wspólnej (minimum dwóch oferentów).	2	NIW-CRSO
4	Oferta złożona przez podmiot, który nie otrzymał dotychczas dotacji w ramach P FIO 2014-2020 ⁶ .	3	NIW-CRSO

W przypadku złożenia oferty wspólnej kryteria strategiczne uznaje się za spełnione tylko wówczas, gdy wszyscy Oferenci je spełniają.

KRYTERIUM STRATEGICZNE 1

1 kryterium strategiczne, które premiuje organizacje o niskim rocznym przychodzie: których roczny przychód za 2017 roku nie przekracza 100 tys. zł, oceniane jest przez pracowników Biura NIW-CRSO.

Każdy Oferent w Generatorze oświadcza wysokość przychodu osiągniętą w 2017 roku i na tej podstawie przyznawane są automatycznie punkty.

Eksperci nie weryfikują 1 kryterium strategicznego!!!

KRYTERIUM STRATEGICZNE 2

2 kryterium, które premiuje organizacje z małych i średnich miejscowości, oceniane jest przez ekspertów. Każdy Oferent w Generatorze oświadcza w jakiej dużej miejscowości mieści się jego siedziba (nie więcej niż

⁶ Nie dotyczy mikrograntów udzielonych w ramach Priorytetu 1.

25 tys. mieszkańców, powyżej 25 tys. mieszkańców, jednakże nie więcej niż 50 tys. mieszkańców, lub powyżej 50 tys. mieszkańców).

Oceniający Ofertę ekspert powinien:

- | |
|--|
| 1. Sprawdzić oświadczenie Oferenta co do wielkości miejscowości w której ma siedzibę; |
| 2. Sprawdzić, czy oświadczenie jest prawdziwe – zweryfikować czy wielkość miejscowości, w której ma siedzibę Oferent (<i>Część II Dane Oferenta, dokładny adres</i>) jest zgodna z oświadczenie ⁷ . |

Na tej podstawie ekspert oceniający Ofertę powinien **przyznać punkty** jeżeli Oferent faktycznie posiada siedzibę w miejscowości poniżej 25 tys. mieszkańców, pomiędzy 25-50 tys. mieszkańców, nawet w przypadku gdy Oferent zaznaczył błędnie spełnienie kryterium.

Ekspert **nie powinien przyznać punktów** jeżeli faktycznie siedziba Oferenta mieści się w miejscowości powyżej 50 tys. mieszkańców – nawet jeżeli Oferent oświadczył inaczej (niezgodnie z prawdą).

KRYTERIUM STRATEGICZNE 3

3 kryterium strategiczne premiuje Oferty złożone w ramach Oferty wspólnej (złożone przez co najmniej dwa podmioty uprawnione do udziału w konkursie. Celem wprowadzenia kryterium jest promowanie współpracy między organizacjami pozarządowymi przy realizacji projektów społecznych.

Eksperci nie weryfikują 3 kryterium strategicznego!!!

KRYTERIUM STRATEGICZNE 4

4 kryterium strategiczne premiujące podmioty, które nie otrzymały dotychczas dotacji w ramach Programu FIO 2014-2020, oceniane jest przez pracowników Biura NIW-CRSO.

Weryfikowane będzie to na podstawie list rankingowych edycji 2014-2018 P FIO i na tej podstawie przyznawane są automatycznie punkty.

Eksperci nie weryfikują 4 kryterium strategicznego!!!

⁷ Najłatwiej będzie sprawdzić na podstawie danych GUS: *Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 30.06.2017 r.* <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-stan-i-struktura-w-przekroju-terytorialnym-stan-w-dniu-30-06-2017-r-6,22.html>