

RAPORT Z BADANIA EWALUACYJNEGO PN.

**„POGŁĘBIONA ANALIZA MECHANIZMÓW WDRAŻANIA PRIORYTETU I
PROGRAMU FIO NA LATA 2014-2020”**

ZREALIZOWANEGO NA ZLECENIE

NARODOWEGO INSTYTUTU WOLNOŚCI

PRZEZ

INFONDO SP. Z O.O

RAPORT KOŃCOWY

WARSZAWA

GRUDZIEŃ 2019

Spis treści

WSTĘP.....	3
INFORMACJE O BADANIU.....	3
CELE BADANIA	3
OBSZARY BADAWCZE	4
PYTANIA BADAWCZE	4
METODOLOGIA BADANIA.....	6
OPIS WYNIKÓW BADANIA	9
Skuteczność mechanizmu regrantingu w Priorytecie I i P FIO	9
Wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I P FIO na otoczenie (POZIOM MAKRO).....	28
Wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I P FIO na funkcjonowanie badanych grantobiorców (POZIOM MIKRO).....	36
Wpływ „marki” FIO na wizerunek i wiarygodność badanych organizacji zaangażowanych w realizację działań w ramach Priorytetu I P FIO	40
WNIOSKI I REKOMENDACJE.....	44

WSTĘP

Raport przedstawia wyniki badania ewaluacyjnego pn. Pogłębiona analiza mechanizmów wdrażania Priorytetu I Programu FIO na lata 2014-2020.

Badanie zrealizowała firma Infondo Sp. z o.o. na zlecenie Narodowego Instytutu Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, w okresie listopad – grudzień 2019 r.

INFORMACJE O BADANIU

CELE BADANIA

Głównym celem badania była pogłębiona analiza Priorytetu I – Małe inicjatywy P FIO obejmująca funkcjonowanie mechanizmu regrantingu oraz stopień, w jakim realizacja projektów w ramach Priorytetu I przyczynia się do osiągnięcia jednego z czterech celów szczegółowych („Zwiększenie liczby inicjatyw oddolnych”) i celu głównego Programu FIO („Zwiększenia zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne”).

Cele szczegółowe badania obejmowały:

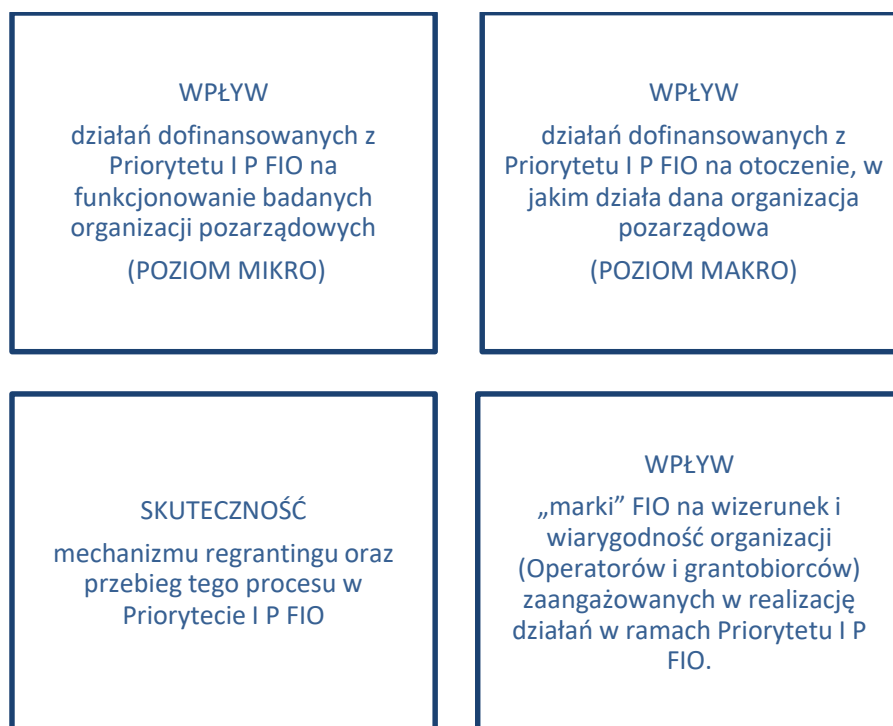
Określenie stopnia, w jakim wybrane projekty finansowane z Priorytetu I FIO przekładają się na osiągnięcie celu szczegółowego „Zwiększenie liczby inicjatyw oddolnych” i celu głównego P FIO („Zwiększenia zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne”).

Ocenę sposobu zaplanowania mechanizmu regrantingu oraz przebiegu procesu regrantingu w Priorytecie I P FIO.

Zarekomendowanie rozwiązań zwiększających sprawność mechanizmu regrantingu oraz zwiększających wpływ realizowanych projektów na osiągnięcie celu szczegółowego („Zwiększenie liczby inicjatyw oddolnych”) i celu głównego P FIO („Zwiększenia zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne”).

OBSZARY BADAWCZE

Dla większej przejrzystości procesu badawczego wyodrębniono kilka obszarów badawczych:



PYTANIA BADAWCZE

Poniższa tabela zawiera pytania powiązane z obszarami badawczymi wyodrębnionymi w badaniu.

OBSZAR BADAWCZY	PYTANIE BADAWCZE
<u>SKUTECZNOŚĆ</u> mechanizmu regrantingu oraz przebieg tego procesu w Priorytecie I P FIO	1. Czy i w jakim stopniu przyjęte rozwiązania dotyczące regrantingu pozwalają na skuteczne dofinansowywanie działań w Priorytecie I? Jakiej są mocne/słabe strony tych rozwiązań? Co można zmienić, aby zwiększyć ich skuteczność? 2. Jak przebiegał proces regrantingu w Priorytecie I? Czy pojawiły się jakieś problemy? Jakiej? Co można zmienić, aby je w przyszłości wyeliminować? 3. Czy działania wspierające grantobiorców są skuteczne i potrzebne? Jeśli nie, co należy zmienić w tym zakresie? 4. Jak Operatorzy oceniają elastyczność obowiązujących rozwiązań w tym zakresie?

<u>WPŁYW</u> działań dofinansowanych z Priorytetu I – Małe inicjatywy PO FIO na otoczenie, w jakim działa dana organizacja pozarządowa (POZIOM MAKRO)	5. W jakim stopniu realizacja działań/inicjatyw w ramach Priorytetu I P FIO wpływa na aktywność organizacji w środowisku lokalnym? 6. Czy i jakie zmiany w otoczeniu społeczno-gospodarczym organizacji przyniosła realizacja projektów/działań/inicjatyw w ramach Priorytetu I P FIO? Czy realizacja projektów/działań/inicjatyw w ramach Priorytetu I P FIO wpłynęła na zwiększenie liczby lokalnych inicjatyw oddolnych? Czy i na ile wpłynęła na zwiększenie zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne? 7. Czy działania/inicjatywy realizowane w ramach Priorytetu I P FIO sprzyjają budowaniu trwałych (istniejących po zakończeniu realizacji projektu) partnerstw lokalnych? Kto jest inicjatorem partnerstw? Jaka jest trwałość partnerstw po zakończeniu realizacji P FIO? 8. Czy, a jeżeli tak to, w jaki sposób działania/inicjatywy realizowane w ramach Priorytetu I P FIO wpłynęły na pokonanie wcześniejszych barier utrudniających nawiązywanie partnerstw pomiędzy JST i organizacjami pozarządowymi?
<u>WPŁYW</u> działań dofinansowanych z Priorytetu I P FIO na funkcjonowanie badanych grantobiorców (organizacji pozarządowych, grup nieformalnych) (POZIOM MIKRO)	9. W jakim stopniu realizacja projektów w ramach Priorytetu I P FIO wyzwala, stymuluje, wzmacnia potencjał organizacji w wymiarze pozaprojektowym (np. w obszarze kompetencji merytorycznych, zarządzania, infrastruktury technicznej)? 10. Czy realizacja projektów w ramach Priorytetu I P FIO przyczyniła się do wypracowania przez organizacje nowych procedur i standardów działania? 11. W jaki sposób realizacja projektów w ramach Priorytetu I P FIO wpłynęła na: a) wypracowanie przez organizacje nowych sposobów finansowania – niezależnych od konkursów grantowych, b) na realizację ich działań statutowych? 12. W jakim stopniu dzięki realizacji działań/inicjatyw w ramach Priorytetu I P FIO organizacje pozarządowe zwiększyły swój zasięg terytorialny działania, liczbę beneficjentów, zmieniły

	profil działania, zwiększył liczbę wolontariuszy/pracowników/ członków itp. po zakończeniu realizacji projektu P FIO?
	13. Czy zmiany te byłyby możliwe bez uzyskania dofinansowania z P FIO?
	Jaka jest specyfika grup nieformalnych, które otrzymały granty w ramach Priorytetu I? Czym się charakteryzują? Jaka jest ich trwałość? Czy istniejące rozwiązania dostosowane są do ich potrzeb/specyfiki/możliwości?
<u>WPŁYW</u>	14. Czy marka FIO wpływa na wizerunek i wiarygodność organizacji i ich pozycję w środowisku lokalnym?
„marki” FIO na wizerunek i wiarygodność organizacji (Operatorów i grantobiorców)	15. Czy marka FIO wpływa na wizerunek i wiarygodność organizacji i ich pozycję w środowisku biznesowym?
zaangażowanych w realizację działań w ramach Priorytetu I P FIO.	16. Czy marka FIO wpływa na wizerunek i wiarygodność organizacji wśród samorządu lokalnego?

METODOLOGIA BADANIA

Badanie miało charakter jakościowy i zostało przeprowadzone przy zastosowaniu jakościowych metod badań oraz metod analitycznych.

Zgodnie z założeniami Zamawiającego przeprowadzono **3 studia przypadku** w celowo dobranych lokalizacjach.

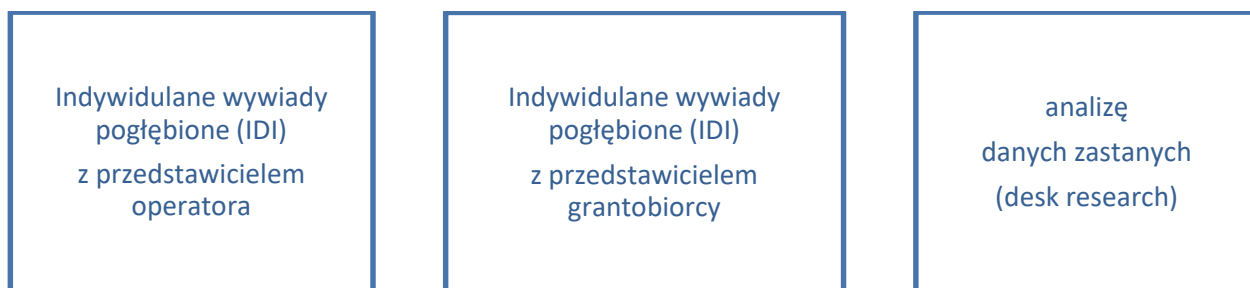
Studium przypadku (*case study*) jest podejściem badawczym (uwzględniającym zastosowaniem różnych metod), które polega na wnikliwej analizie konkretnego zjawiska, jak najlepsze jego zrozumienie i opisanie.

Podstawową jednostką analityczno-badawczą w ramach każdego *case study* było badanie operatora, a dodatkowo, badano także grantobiorców, którzy u danego operatora realizowali projekty dofinansowane w ramach Priorytetu I P FIO.

Do studiów przypadku wybrano, w uzgodnieniu z Zamawiającym, **3 operatorów**:



W ramach realizacji każdego studium przypadku przeprowadzono:



łącznie przeprowadzono **17** indywidualnych wywiadów pogłębionych.

Ponadto, w każdym studium przypadku analizowano dokumentację projektową oraz materiały informacyjno-promocyjne (strony internetowe oraz komunikaty w mediach społecznościowych (profile Facebook) badanych operatorów i grantobiorców, z którymi przeprowadzono IDI).

Celem lepszego zrozumienia kontekstu badania oraz specyfiki P FIO i Priorytetu I przeprowadzono dodatkowo IDI z przedstawicielem Instytucji Zarządzającej (Narodowego Instytutu Wolności) oraz dokonano analizy następujących dokumentów:

- ✓ Program Fundusz Inicjatyw Obywatelskich na lata 2014-2020;
- ✓ regulaminy konkursów Fundusz Inicjatyw Obywatelskich;

- ✓ ogłoszenia o konkursach;
- ✓ sprawozdania z realizacji Programu Fundusz Inicjatyw Obywatelskich na lata 2014-2020;
- ✓ raporty z ewaluacji poprzednich edycji P FIO.

OPIS WYNIKÓW BADANIA

Skuteczność mechanizmu regrantingu w Prioryecie I P FIO

PRZEBIEG PROCESU REGRANTINGU

KRYTERIA WYBORU OPERATORÓW

Generalnie badani operatorzy nie mieli żadnych uwag do kryteriów wyboru, uznali je za jasne, przejrzyste, dobrze opisane, a cały konkurs za typową, otwartą procedurę.

PRZYGOTOWANIE DOKUMENTACJI PROJEKTOWEJ

Przygotowywanie dokumentacji nie sprawiało operatorom żadnych trudności, respondenci podkreślali, że generalnie nie mieli wątpliwości związanych z przygotowaniem oferty.

Jeden z rozmówców wspomniał, iż na etapie przygotowywania oferty operatorskiej chciał wiedzieć, jaką powinna ona mieć formę i jak wyglądały oferty, które dostały dofinansowanie w poprzednich latach. Zgłosił się z tym pytaniem do Narodowego Instytutu Wolności i jeszcze tego samego dnia otrzymał wnioski złożone we wcześniejszych konkursach. Badany był pod ogromnym wrażeniem otwartości i transparentności NIW w tej kwestii, bo choć są to informacje publiczne i dostępne, NIW zareagował natychmiast i od razu przesłał dokumenty, o które został poproszony.

Ten sam respondent miał jeszcze pytania dotyczące poszczególnych punktów regulaminu, chciał doprecyzować niektóre kwestie i jak sam podkreślał, odpowiedź na swoje pytania dostawał najpóźniej po paru godzinach. Bardzo pozytywnie ocenił chęć pomocy oraz dostępność i otwartość pracowników Instytucji Zarządzającej.

Niektórzy rozmówcy, wspominając etap przygotowywania dokumentacji konkursowej, w szczególności ci, którzy startowali w konkursie w partnerstwie, podkreślali partycypacyjny sposób przygotowywania dokumentów, wspólnego projektowania oraz przygotowywania koncepcji planowanych działań. Było to dla nich ważne doświadczenie, a zarazem taki sposób pracy, który pozwalał w większym gronie przedyskutować pewne kwestie.

Przygotowanie dokumentacji projektowej nie sprawiało kłopotów także grantobiorcom, którzy podkreślali, że wniosek był na tyle czytelny i konkretny, że nie mieli żadnych problemów z jego napisaniem.

Te konkursy są w miarę proste i zasady są dostosowane do każdego. I wystarczy chcieć, i tak naprawdę działać dla lokalnej społeczności.

(...) Po prostu po ludzku, konkretne rzeczy były wpisane, co myślę, że dla organizacji, które faktycznie tę działalność zaczynają, czy po prostu prowadzą w jakimś tam mniejszym troszkę zakresie, to na pewno było bardzo pomocne, bardzo, bardzo rzeczowe.

Procedura konkursowa dla grantobiorców

Szczegółowy przebieg procedury konkursowej leżał w gestii operatorów, a każdy z nich starał się tak organizować proces naboru w taki sposób, aby był on jak najbardziej przyjazny, przejrzysty i adekwatny do możliwości wnioskodawców. Wszyscy badani operatorzy twierdzili, że procedura konkursowa, którą przyjęli sprawdziła się, ponieważ pozwoliła wybrać takie projekty, które umożliwiały realizację celów zarówno Priorytetu I, jaki i samego P FIO.

Jednocześnie warto podkreślić, że wszyscy badani operatorzy mówili, iż cały czas starają się ulepszać procedurę konkursową, dostosowywać ją do potrzeb wnioskodawców. Podkreślali, że są otwarci na sugestie wnioskodawców i ekspertów oceniających wnioski, prowadzą ewaluacje po zakończonym konkursie, aby dowiedzieć się, jak jest on oceniany i co należy ewentualnie zmienić w kolejnych naborach. Sugestie dotyczące zmian były jednak drobne i dotyczyły mało istotnych spraw, co pokazuje, iż generalnie przyjęta procedura sprawdziła się i została oceniona jako skuteczna w kontekście realizacji zaplanowanych celów.

Procedura konkursowa była generalnie bardzo podobna u wszystkich badanych operatorów, różniła się niekiedy drobnymi szczegółami. Była to standardowa procedura określona w regulaminie P FIO (otwarty konkurs ofert).

Wszyscy badani operatorzy zastosowali elektroniczną formę składania wniosków.

Generator wniosków sprawdził się bardzo dobrze, gdyż pozwalał na szybkie przekazywanie dokumentów między stronami i miał przy tym intuicyjny, przejrzysty i przyjazny użytkownikom *interface*.

Jeden z operatorów (Operator_1) przyjął nowatorską, dwuetapową, procedurę wyboru grantobiorców. Procedura ta, zmieniana i udoskonalana na przestrzeni lat, stała się przykładem i źródłem inspiracji także dla innych organizacji, które wprowadziły niektóre jej elementy także do swoich konkursów (m.in. Operator_2).

Ta dwuetapowa procedura konkursowa w praktyce oznaczała:

1. Ocenę złożonego wniosku przez dwóch niezależnych ekspertów, a w przypadku dużych rozbieżności skierowanie go do trzeciego eksperta. Oprócz punktowania wniosków, jeden z operatorów stosował również ocenę opisową. Listy rankingowe były ogólnodostępne, a wnioskodawcy mieli również dostęp do oceny opisowej przygotowanej przez eksperta. Takie rozwiązanie było bardzo przydatne, gdyż wnioskodawcy mogli zapoznać się z uwagami ekspertów i uwzględniali je pisząc kolejne wnioski, co stanowiło dodatkowy element edukacyjny w procesie naboru;
2. Ocenę przed komisjami regionalnymi organizowanymi w całym województwie, na których wnioskodawcy prezentowali swoje projekty i opowiadali o planowanych działaniach.

Istotnym elementem ułatwiającym procedurę konkursową były regionalne komisje, na których wnioskodawcy mogli zaprezentować swój pomysł na działanie. Takie rozwiązanie bardzo dobrze wpisuje się w ideę wspierania małych organizacji i grup nieformalnych, gdyż podczas bezpośredniego spotkania z komisją pomysłodawcy mogli w sposób niestandardowy przedstawić swoją koncepcję. Jest to o tyle istotne, że często podmioty takie nie mają dużego doświadczenia w formalnym opisywaniu swoich pomysłów, a dzięki bezpośredniemu spotkaniu mają możliwość przekonania do nich komisji.

Bardzo fajne było to, że mogli przyjść i o tym poopowiadać. To moim zdaniem był strzał w dziesiątkę (...), bo ludzie często nie mają doświadczenia pisania, nie potrafili tego opisać. Nie wiedzieli dokładnie, jaki cel, czemu to służy, natomiast potrafili o tym pięknie opowiedzieć. Tam było widać też pasję. Więc sama ta procedura, moim zdaniem, idealnie się wstrzeliła dla małych organizacji, które nie mają doświadczenia z pisanem, raczej są z kultury opowieści, społeczności lokalnych.

Operator_1_1

Poprzez przygotowanie prezentacji, zaprezentowanie projektu przed komisją, my sprawdzamy, na ile to jest faktyczna potrzeba danej społeczności, danej organizacji do tego, żeby zrealizować projekt. (...) Bardzo często pokazują też predyspozycje do tego, jak zaangażuje się ludzi do tego projektu, ponieważ zależy nam, żeby działania dofinansowane w jak największym stopniu angażowały wolontariuszy, partnerów społecznych, publicznych, prywatnych, firmy, szkoły, samorządy, media. Jeżeli ktoś potrafi na prezentację przyjechać z większą grupą, potrafi przygotować się do tego, zaprezentować odpowiednio to my mamy większą pewność, że on poradzi sobie z realizacją projektu, że za nim pójdą ludzie, że są to prawdziwi liderzy, którzy zrealizują te działania w terenie.

Operator_1_2

Taka procedura, która uwzględnia w drugim etapie wystąpienie przed komisją została również pozytywnie oceniona przez samych grantobiorców. Z badań ewaluacyjnych prowadzonych przez operatora po każdym

konkursie wynika, że grantobiorcy bardzo doceniają możliwość zaprezentowania swojego projektu, przedstawienie go nie tylko w formie papierowej, w postaci opisu w fiszce projektowej, ale również zaprezentowania go „na żywo”, przed członkami komisji.

To są komisje, które są pełne rozmów, piosenek, prezentacji, pokazywania pewnych makiet, czy przykładów tego, co będzie realizowane w przyszłości z pieniędzy, o które się starają.

Operator_1_3

W komisjach zasiadali przedstawiciele lokalnych społeczności, działacze lokalni, którzy znali dobrze swój teren i jego potrzeby. Zadbano przy tym o wykluczenie możliwości wystąpienia konfliktu interesów. Bezpośrednie rozmowy z wnioskodawcami okazały się bardzo dobrym rozwiązaniem, gdyż pozwoliły ekspertom lepiej poznać wnioskodawców i ich pomysły.

Zupełnie inaczej poznaliśmy grupy w działaniu, grupy też poczuły się dużo lepiej. Ja wczoraj byłam na spotkaniu w jednej z gmin, w której powiedzieli, że oni dopiero w czasie tych rozmów tak naprawdę zobaczyli, o co chodzi...

Operator_2

Wśród innych dobrych praktyk stosowanych przez operatorów w trakcie procesu naboru należy wymienić następujące kwestie:

maksymalne uproszczenie dokumentacji konkursowej, w tym fiszki projektowej

wprowadzenie dodatkowych punktów za pochodzenie z terenów, w których do tej pory była niewielka aktywność obywateli/organizacji, tzw. „białe plamy”

określenie liczby projektów dofinansowywanych z danego subregionu, aby nie faworyzować/defaworyzować określonych terenów

otwartość operatorów na potrzeby wnioskodawców, chęć pomocy i zapewnienie grantobiorcom profesjonalnego wsparcia na każdym etapie konkursu

- 1. Maksymalne uproszczenie dokumentacji konkursowej, w tym fiszki projektowej**, która była prosta i czytelna.

W praktyce oznaczało to dla grantobiorców brak konieczności szczegółowego opisu projektu (jego celów, produktów, rezultatów, zagrożeń itp.). Zamiast tego wnioskodawca musiał odpowiedzieć na 5-6 pytań. Takie rozwiązanie wynika, po pierwsze, z przyjęcia założenia, że jest to konkurs dla młodych organizacji, które dopiero zdobywają doświadczenie w pozyskiwaniu środków zewnętrznych. Po drugie, jest to konkurs dla grup nieformalnych, a więc dla ludzi, którzy bardzo często nie mają doświadczenia w aplikowaniu o środki zewnętrzne i w startowaniu w konkursach grantowych. Operator zmodyfikował dokumentację konkursową, tak, aby była ona możliwie najprostsza i aby ocena projektów przebiegała sprawnie i była przejrzysta.

Chcemy tak naprawdę dowiedzieć się od tych osób, po co są im potrzebne te pieniądze, czyli jaką potrzebę widzą, na co odpowie ich projekt, z kim chcą to działanie lokalne zrobić, za ile chcą to zrobić (...)

Operator_1_2

2. Wprowadzenie dodatkowych punktów za pochodzenie z terenów, w których do tej pory była niewielka aktywność obywateli/organizacji, tzw. „białe plamy”.

Projekty realizowane na terenach o niewielkiej aktywności obywatelskiej, zdefiniowane przez operatora jako „białe plamy”, otrzymywały dodatkowe punkty w ramach konkursu.

3. Określenie liczby projektów dofinansowywanych z danego subregionu, aby nie faworyzować/defaworyzować określonych terenów.

Operator określił liczbę projektów przewidzianych do finansowania z danego regionu, aby nie faworyzować żadnego obszaru i zapewnić równomierny podział środków.

Tam były jeszcze punkty właśnie za „białe plamy”, dodatkowa gratyfikacja, za bycie z terenów, w których do tej pory nic się nie działo. I generalnie też to, co wydaje mi się, sprawiedliwe, to to, żeby nie okazało się, że jakiś jeden subregion jest lepszy dużo i z niego jest dużo wniosków, były pułapy z każdego subregionu, czyli pula najlepszych wchodziła z danego subregionu i dopiero spośród całej już połączzonej puli, jeżeli były jeszcze pieniądze, to były wyłaniane już te najlepsze projekty według punktacji. Dbaliśmy też o to, żeby z każdego subregionu były projekty dofinansowane, nawet, jeśli realnie być może one były trochę słabsze od projektów, które nie zostały dofinansowane z innego subregionu. Moim zdaniem, to był dobry proces (...)

Operator_1_1

4. Otwartość operatorów na potrzeby wnioskodawców, chęć pomocy i zapewnienie grantobiorcom profesjonalnego wsparcia na każdym etapie, w tym także podczas składania wniosków.

Operatorzy starali się służyć pomocą wnioskodawcom, konsultowali ich pomysły, wspierali na etapie wypełniania wniosków, niektórzy oferowali swoim grantobiorcom „opiekuna” – osobę, która wspierała

danego grantobiorcę od momentu składania wniosku aż do zakończenia projektu. Niektórzy operatorzy zapewniali również wsparcie swoich pracowników w postaci uruchomienia „telefonu informacyjnego” (Operator_3), gdzie na bieżąco, wszyscy zainteresowani mogli dowiedzieć się o przebiegu konkursu, o jego zasadach czy wymaganiach.

Każdy, kto miał jakiegokolwiek problemy, pytania, mógł do nas zadzwonić, napisać. Natychmiast staraliśmy się udzielać pomoc w procesie samego składania oferty.(...)

Operator_3

Przyjęta procedura konkursowa bardzo się sprawdziła. Pozwoliła wybrać, bowiem takie projekty, które umożliwiały realizację celów zarówno Priorytetu I, jaki i samego P FIO.

Sam proces naboru został oceniony bardzo pozytywnie, zarówno przez operatorów, jak i przez samych wnioskodawców (grantobiorców), którzy potwierdzili, że był on prosty, intuicyjny, przyjazny i adekwatny do ich potrzeb, a operatorzy służyli pomocą na każdym etapie realizacji projektu.

KRYTERIA WYBORU GRANTOBIORCÓW

Zdaniem operatorów, kryteria wyboru grantobiorców były dobrze określone i pozwoliły wybrać odpowiednie, z punktu widzenia realizacji celów Priorytetu I, projekty.

Poza tym, kryteria były dokładnie opisane, a wnioskodawcy dobrze wiedzieli, jakie kwestie podlegają ocenie.

(...) kryteria są tak przygotowane, aby były dla nich przede wszystkim jasne, żeby wiedzieli, na podstawie czego są oceniani. Czyli nie pytamy ich o rzeczy, które nie mają znaczenia ani przy ocenie, ani przy realizacji projektu tylko po to, żeby napisali coś we wniosku. Bezpośrednio to, co piszą w fiszce, przekłada się na kryterium, które to ocenia. To jest jedno z drugim połączone.

Operator_1_1

Pewien kłopot sprawiało grantobiorcom kryterium określające, że dane działania mają odbywać się nie „z mieszkańcami”, ale „dla mieszkańców”, czyli mają być oni nie tyle biernymi odbiorcami wydarzeń, ale ich aktywnymi współtwórcami.

I bardzo, ja jestem bardzo za tym kryterium, aczkolwiek ono rzeczywiście było trudne dla ludzi. (...) Nie, że zrobimy jakąś imprezę i ludzie po prostu na nią przyjdą, tylko, że wszyscy ludzie będą współorganizowali tę imprezę w jakiejś społeczności, wsi, więc to było wyzwanie.

Operator_1_1

DZIAŁANIA INFORMACYJNO-PROMOCYJNE DLA GRANTOBIORCÓW

Operatorzy prowadzili różnorodne działania informacyjno-promocyjne skierowane do potencjalnych grantobiorców, wykorzystując wiele kanałów, a ich rodzaj i skala zależały od doświadczenia operatora, posiadanych zasobów, a także kompetencji i wiedzy w zakresie prowadzenia działań informacyjno-promocyjnych. Istotne znaczenie miały też takie kwestie, jak teren, na którym działa operator i specyfika, zarówno danej społeczności lokalnej, jak i specyfika danego operatora, m.in. to, czym zajmuje się np. w ramach prowadzonej przez siebie na co dzień działalności statutowej.

Wśród szerokiego repertuaru działań stosowanego przez operatorów należy wymienić:

informacje zamieszczane na stronie internetowej operatora i jego profilu Facebook	informacje zamieszczane w lokalnych mediach (prasa, TV)	informacje zamieszczane na lokalnych portalach samorządowych, gminnych, ogłoszenia przekazywane w parafiach
informacje przekazywane przy okazji imprez lokalnych	spotkania/seminaria informacyjne/panele dyskusyjne z udziałem mieszkańców	spotkania z przedstawicielami samorządu lokalnego
prezentacje dotyczące konkursu	inspiratoria – bezpośrednie spotkania operatora z mieszkańcami	stworzenie sieci ambasadorów P FIO
bezpośredni kontakt z potencjalnymi zainteresowanymi (maile, telefony)	fora tematyczne w obszarze działalności statutowej operatora	You Tube operatora, służący promowaniu konkursu

Najczęściej wykorzystywanym kanałem informowania oraz promowania konkursu była strona internetowa operatora i jego profil na Facebooku, czasami też kanał na *You Tube*, a także informacje zamieszczane w lokalnych mediach, a zwłaszcza w prasie.

W ramach działań informacyjno-promocyjnych operatorzy organizowali spotkania w terenie i pokazywali, przy okazji różnych lokalnych imprez z mieszkańcami i przedstawicielami samorządu, prezentacje

dotyczące konkursu P FIO. Ponadto, organizowane były tzw. „inspiratoria”¹ – kilkugodzinne spotkania, na których przedstawiciele operatora omawiali program FIO, jego zasady, a także korzyści z angażowania się w lokalne inicjatywy.

Poza tym, były organizowane dodatkowe konsultacje dla wszystkich zainteresowanych oraz spotkania z mieszkańcami, na których moderatorzy razem z mieszkańcami zastanawiali się, jakie działania można byłoby podjąć w danej społeczności, jakie są potrzeby i możliwości działania. Wykorzystywano również sieć bezpośrednich kontaktów, które posiadał dany operator.

Niektórzy operatorzy zamieszczali informacje o konkursie w lokalnych mediach, przede wszystkim w prasie albo rozpowszechniali ulotki/plakaty/ogłoszenia na temat konkursu w parafiach czy instytucjach działających na terenie danej gminy (w tym na ich portalach internetowych).

Jeden z operatorów, oprócz korzystania ze „standardowych” kanałów informacyjnych, zamieścić informacje o prowadzonym przez siebie konkursie również na forach internetowych dedykowanych obszarom tematycznym, w które organizacja jest zaangażowana. Jako że fora te skupiają spore grupy zainteresowanych (120-150 tys. osób) informacja ta miała szansę dotrzeć do szerokiego grona potencjalnych odbiorców.

Z kolei inny operator prowadził bardzo rozbudowane, wieloetapowe, działania w tym zakresie. Pierwszym etapem była informacja o konkursie oraz o możliwości skorzystania z konsultacji dla zainteresowanych podmiotów, organizacji czy grup nieformalnych. Działania te były szczególnie intensywne na terenach zidentyfikowanych jako „białe plamy”, pod względem aktywności organizacji pozarządowych i społeczności lokalnych oraz na terenach, na których nie były dotychczas realizowane projekty w ramach P FIO.

To już był element tego procesu naboru, mówienie, jeżdżenie w teren, do małych wsi, gmin, gdzie do tej pory, w poprzednich latach, od 2014 roku, nic się nie zadziało. To, moim zdaniem, był bardzo mocny punkt naszego projektu, że mając ciągłość od 2014 roku, myśmy widzieli, gdzie jest aktywnie, a gdzie jest mniej aktywnie. (...) Mając już narzędzia, czyli wniosek, mając już podręcznik, ruszyły inspiratoria i seria konsultacji zachęcająca ludzi do przygotowywania wniosków w generatorze.

Operator_1_1

Ten sam operator, jako że działa na terenie dużego województwa, musiał zadbać o to, aby dotrzeć do organizacji, które działają nie tylko w dużych i średnich miastach, ale również w mniejszych

¹Jeden z operatorów (Operator_1) zorganizował 5 „inspiratoriów” w miejscowościach, które zostały zidentyfikowane jako „mało aktywne” i leżały na terenach określanych jako „białe plamy”, czyli miejsca, gdzie wcześniej nie realizowano działań w ramach P FIO.

miejsowościach czy wsiach. Aby bardziej efektywnie docierać do lokalnych liderów i organizacji, stworzono sieć około 30 „ambasadorów” P FIO – instytucji i osób mających duże doświadczenie w sieciowaniu organizacji, szkoleniu i w doradztwie, którzy mieli wspierać operatorów, upowszechniać informacje o Programie i możliwościach, zarówno samego konkursu, jak i dostępnych źródłach wsparcia. Ambasadorzy to głównie Ośrodki Działaj Lokalnie, centra organizacji pozarządowych, lokalne grupy działania, biblioteki i ośrodki pomocy społecznej, lokalni liderzy, działacze i pracownicy organizacji pozarządowych oraz instytucji samorządowych. Przeszkoleni i wyposażeni w materiały promocyjne (plakaty, ulotki, prezentacje) „ambasadorzy” organizowali spotkania w terenie, zachęcali do udziału w konkursie; zainteresowanym pomagali wypełniać fiszki projektowe, przygotowywali do prezentacji przed komisjami, a niektórzy z ambasadorów zostali opiekunami grup nieformalnych i pomagali grantobiorcom w rozliczaniu projektów.

Do liderów z organizacji były wysyłane również imienne smsy z informacjami na temat konkursu.

Taka wielokanałowa kampania informacyjna okazała się skuteczna, gdyż zainteresowanie konkursem było bardzo duże, a liczba chętnych wnioskodawców przekraczała możliwości ich dofinansowania.

Jedna z badanych osób przyznała, iż w kwestiach promocji starają się być bardzo powściągliwi, gdyż zbyt aktywne promowanie się sprawia, że do konkursu przystępuje wiele podmiotów, a w związku z ograniczonymi środkami, zdecydowana większość z nich nie dostaje dofinansowania. Zwłaszcza w przypadku grup nieformalnych, może to działać bardzo demotywująco.

Operatorzy prowadzili różnorodne działania informacyjno-promocyjne skierowane do potencjalnych grantobiorców, wykorzystując wiele kanałów, a ich rodzaj i skala zależały od doświadczenia operatora, posiadanych zasobów, a także kompetencji i wiedzy w zakresie zasad skutecznego informowania i promowania swoich działań.

Zostały one ocenione jako skuteczne, zainteresowanie konkursem u wielu operatorów było bardzo duże, a ci, którzy mają dłuższe doświadczenia z tym związane, podkreślali, że z roku na rok jest ono coraz większe.

Działania wspierające grantobiorców

Oprócz grantu przeznaczonego na realizację działań, operatorzy zobowiązani byli przeprowadzić szereg działań animacyjnych, edukacyjnych i konsultacyjnych. Ich zakres uzależniony był od doświadczenia operatora w tym zakresie, posiadanych przez niego zasobów (np. doświadczonych trenerów i animatorów) i rzeczywistych potrzeb grantobiorców.

Wszyscy badani podkreślali, że komponent ten jest bardzo ważny. Niektórzy twierdzili nawet, że jest ważniejszy niż same środki przeznaczone na realizację zaplanowanych działań projektowych, gdyż działania wspierające są inwestycją w przyszłość organizacji i osób realizujących projekty.

Oferta skierowana do grantobiorców była bardzo szeroka.

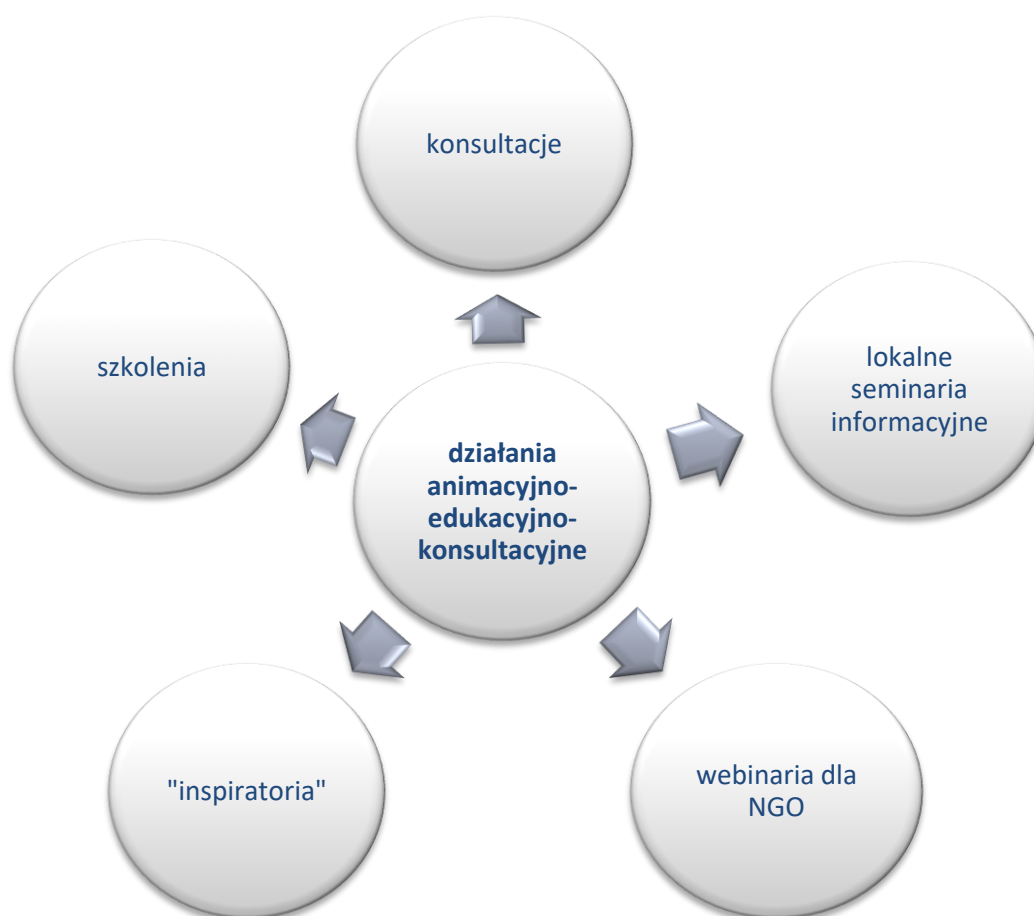
Naprawdę dostają absolutnie pełen pakiet wszystkich usług doradczych, wspierających, animacyjnych, motywujących na każdym etapie. Także tym końcowym, gdzie też mogą się zaprezentować, pokazać na tle lokalnej społeczności, co zrobili, jakie są zyski. To super działa.

Operator_2

Po rozstrzygnięciu wysyłaliśmy do wszystkich maile z taką informacją, że jest oferta, zapraszamy do korzystania ze wsparcia i że są różne formy. (...) Ale maile nie dają rezultatu za bardzo, w związku z czym wsiadamy w samochód i jedziemy. Organizujemy spotkania, zapraszamy, zachęcamy i wtedy dopiero ludzie się jakoś odzywają.

Operator_1_1

Grantobiorcy mogli skorzystać z wielu działań animacyjnych, edukacyjnych i konsultacyjnych, które przyjęły różnorodne formy:



1. Konsultacje:

- konsultacje będące swego rodzaju **superwizjami** – a więc konsultacje nakierowane na wspieranie lokalnych liderów, m.in. dotyczące tego, jak mobilizować ludzi, jak z nimi pracować, jak sprawiać, żeby działania były robione nie „dla ludzi, tylko z ludźmi”;
- konsultacje z **komponentem coachingu rozwojowego** dla młodych organizacji pozarządowych dotyczące tego, w jaki sposób kontaktować się z otoczeniem, jak przeprowadzić dobrą diagnozę lokalną, jak przygotować plan rozwoju organizacji itp. (spotkania indywidualne przedstawicieli młodych organizacji pozarządowych z ekspertem);
- **otwarte konsultacje dla wszystkich chętnych**;

2. Lokalne seminaria informacyjne dla wszystkich zainteresowanych.

Tematy tych spotkań były wybierane w zależności od potrzeb danej społeczności. Były one poświęcone różnym zagadnieniom m.in. możliwości i sposobów realizacji inicjatyw oddolnych, formalno-prawnych aspektów funkcjonowania organizacji pozarządowych, pozyskiwania środków, prowadzenia działalności gospodarczej, odpłatnej działalności statutowej itp.

3. Otwarte webinaria dla organizacji pozarządowych.

Każde z webinarium poświęcone było specyficznej kwestii związanej z partycypacją społeczną i profesjonalnym funkcjonowaniem organizacji pozarządowych (w tym tworzeniem NGO, pozyskiwaniem środków, pisanem projektów, zarządzaniem wolontariatem, budowaniem relacji z JST i innymi partnerami z otoczenia). Nagrania z tych webinarium operator udostępnił na swojej stronie internetowej, aby wszyscy zainteresowani mogli skorzystać z prezentowanych treści².

4. „Inspiratoria”, czyli spotkania z przedstawicielami społeczności lokalnej (na poziomie sołectwa).

Ich celem jest przedstawienie idei P FIO, obowiązujących zasad, zainspirowanie do prowadzenia działań na rzecz własnych społeczności, połączone z elementami diagnozy potrzeb. Pokazują one dobre praktyki i zachęcają do aplikowania w konkursie.

5. Szkolenia prowadzone przez „ambasadorów projektów”, jak i przez przedstawicieli operatorów.

Wszyscy badani operatorzy podkreślali, iż zbyt mały nacisk kładziony jest obecnie na komponent animacyjno-edukacyjny, zakres kierowanej do grantobiorców oferty jest niewystarczający, a prowadzone działania są raczej doraźne i jednorazowe niż długofalowe. Jest to o tyle istotne, że potrzeby w tym

² Operator przeprowadził w sumie 6 webinarium na następujące tematy: 1. Od czego zacząć, aby skutecznie działać na rzecz swojej miejscowości? 2. Jak zmobilizować ludzi do działania? 3. Jak wspólnie zarządzać rozwojem swojej społeczności? 4. Jak zorganizować zespół, aby skutecznie realizował działania w społeczności? 5. Jak rozwijać swoją organizację/grupę? 6. Szkoła realizatorów FIO-Mazowsze Lokalnie. Wszystkie webinaria są dostępne na stronie internetowej operatora: <http://mazowszelokalnie.pl/webinaria/>.

zakresie są bardzo duże, tym bardziej, że działania te dotyczą młodych, niedoświadczonych organizacji pozarządowych i grup nieformalnych.

Potrzebne jest zorganizowanie bardziej pogłębionego i rozbudowanego wsparcia dla grantobiorców, gdyż działania te zapewniają wzmocnienie organizacji i umożliwiają podejmowania kolejnych działań i zmianę grup nieformalnych w organizacje sformalizowane.

Z racji tego, że otwarty konkurs ofert, mimo że ma na celu zorganizowanie jakiegoś wsparcia oddolnych inicjatyw, które mają zapoczątkować albo utrwalić jakąś zmianę, to są niestety działania doraźne, działania jednorazowe. Natomiast potencjalna wiedza, umiejętności, kompetencje, które osoby nabywały podczas naszych działań edukacyjno-szkoleniowo-animacyjnych mogą być kontynuowane w postaci tego, że dana grupa, dane osoby skutecznie jakieś swoje działania długofalowe, zorganizują się grupy w organizację pozarządową, czyli utrwalią swoje dotychczasowe działania i będą je kontynuowały.

Operator_3

Operatorzy zapewnił grantobiorcom szereg różnorodnych działań animacyjno-edukacyjno-konsultacyjnych. Ich zakres uzależniony był od doświadczenia operatora w tym zakresie, posiadanych przez niego zasobów (np. doświadczonych trenerów i animatorów) i rzeczywistych potrzeb po stronie grantobiorców.

Istotne wydaje się zapewnienie bardziej pogłębionego i rozbudowanego wsparcia dla grantobiorców, gdyż działania te zapewniają wzmocnienie organizacji i stanowią bazę do podejmowania kolejnych działań.

Elastyczność rozwiązań w Priorytecie I P FIO

Mocną stroną Priorytetu I FIO jest fakt, iż daje on operatorom ogromną wolność decydowania o tym, w jaki sposób chcą działać oraz w jaki sposób będą dystrybuować środki na swoim terenie lub w obszarze tematycznym, którym się zajmują.

Operatorzy mają w tym zakresie dowolność, choć są zasady, które w ścisły sposób określają, kto może otrzymać granty w Priorytecie I (młode organizacje pozarządowe, grupy nieformalne i grupy samopomocowe). Natomiast, to, w jaki sposób będą prowadzone te działania, w jaki sposób będą wybierani grantobiorcy, jakie środki dostaną – zależy od zasad wprowadzonych przez operatorów.

Ta dowolność w sposobach dotarcia do celu, osiągnięcia założonego celu jest fantastyczna. To jest coś, co sprawia, że projekt realizowany jest z wielką energią i pasją przez cały zespół i bardzo dobrze odbierany przez naszych klientów.

Operator_1_2

Dobrze jest, jeżeli każdy może realizować te działania w oparciu o potrzeby, o swoje doświadczenia, o własne pomysły. Byle dochodził do tego celu, który w tym wypadku Narodowy Instytut Wolności określa, czyli żebyśmy zwiększali liczbę zaangażowanych w sprawy publiczne mieszkańców naszego kraju.

Operator_1_3

Te zasady sprawiają, że Priorytet I – jak zaznaczali badani operatorzy – jest wyjątkowym programem wsparcia, który wyróżnia się na tle innych, bo pozwala skutecznie wspierać młode organizacje i dzięki temu pozwala im działać.

Mocną stroną Priorytetu I FIO jest fakt, iż daje on operatorom wolność i dowolność odnośnie tego, w jaki sposób chcą działać oraz w jaki sposób decydują się dystrybuować środki na swoim terenie/w swoich województwach.

Regranting w P FIO zapewnia operatorom możliwość elastycznego działania, gdyż łatwiej mogą kupować usługi, zamawiać różne produkty, zlecać zadania niż ma to miejsce na poziomie centralnym.

Operatorom łatwiej jest reagować na bieżące potrzeby grantobiorców, dostosowywać działania, regulaminy, zasady działania itp. do realnych potrzeb danej społeczności.

To wszystko zapewnia sprawne działanie, szybkość reakcji i lepsze dostosowywanie się do potrzeb beneficjentów.

Sprawozdawczość w projektach

Jeśli chodzi o kwestie sprawozdawczości, to grantobiorcy muszą na koniec projektu przygotować sprawozdanie z realizacji projektu w generatorze wniosków.

[Grantobiorcy] „*muszą pochwalić się, do czego doprowadził, w jaki sposób potrzeba, która była określona na początku, czy jakiś problem lokalny został zaspokojony*”.

Operator_1_1

Wszystkie dokumenty, także wzory sprawozdań, były dokładnie opisane, żeby grantobiorcy wiedzieli, czego się od nich oczekuje. Sprawozdanie dotyczy zarówno kwestii merytorycznych, jak i finansowych. Jednocześnie, niektórzy operatorzy zapewniają grantobiorcom szeroko rozumiane wsparcie w trakcie realizacji projektu, a w okresie sprawozdawczym każdy może skorzystać z usług specjalnego doradcy ds. rozliczeń finansowych, który sprawdza dokumenty grantobiorców.

Niektórzy operatorzy prowadzą monitoring realizacji projektów odwiedzając organizacje/grupy, które dostały dofinansowanie w ramach Programu. Ponadto, w ramach bieżącego relacjonowania przebiegu działań w poszczególnych projektach, realizatorów projektów przesyłają operatorom relacje (fotograficzne, filmowe) z przebiegu działań. Relacje z wyjątkowo ciekawych wydarzeń były udostępniane

na stronach internetowych operatorów, na profilu Facebook, czy na kanale You Tube. Dzięki temu wszyscy zainteresowani mieli informację na temat tego, co jest robione w ramach Programu.

Generalnie, rozmówcy nie zgłaszali problemów ze sprawozdawczością w projektach, a zastosowane rozwiązania okazały się wg. nich skuteczne.

Nie mieliśmy żadnych problemów z rozliczeniem finansowym, nie mieliśmy żadnych zaległości, nie mieliśmy żadnych sytuacji, które by nawet zahaczały o jakiekolwiek nadużycie.

Operator_3

Tylko jeden z grantobiorców zwrócił uwagę, że nie otrzymał żadnej informacji zwrotnej po wysłaniu sprawozdania, mimo że od momentu jego złożenia upłynęło już dużo czasu. Nie ma bowiem jednoznacznych zapisów, ile dokładnie dni operator ma na jego weryfikację.

Wysłałam sprawozdanie i nie mam też na przykład odzewu, że sprawozdanie jest przyjęte. (...) Co dalej z tym sprawozdaniem? Bo jest napisane w instrukcji, że jest 30 dni na weryfikację sprawozdania, ale nie wiem, czy to jest 30 dni roboczych, czy to jest 30 dni kalendarzowych. Tego nie ma w dokumentach. No, więc czekam na to, aż dostanę odpowiedź, że sprawozdanie jest przyjęte bądź są jakieś uwagi. (...)

Grantobiorca_stowarzyszenie_2

Partnerstwa zawiązywane w ramach P FIO

Jak ustalono w trakcie prowadzonego badania, na potrzeby realizacji projektów, grantobiorcy zawierają niekiedy partnerstwa polegające na angażowaniu w działania projektowe różnych lokalnych instytucji, które udostępniają m.in. swoje zasoby (np. salę, dostęp do Internetu). Często tego typu współpraca „okołoprojektowa” jest początkiem długofalowej współpracy, która z kolei może owocować kolejnymi działaniami w przyszłości.

Zawiązywanie się partnerstw jest jedną z wartości dodanych w P FIO. Jest to nawet jedno z kryteriów wprowadzonych przez operatorów, którym zależy na łączeniu zasobów lokalnych. Wykazując spełnianie tego kryterium każdy wnioskodawca musi opisać, z kim zamierza współpracować i kogo chce zaangażować przy realizacji swojego projektu. Jest to zachęta do tego, aby nawiązywać współpracę z innymi podmiotami.

Jednocześnie, operatorzy nie prowadzą badań dotyczących trwałości tych partnerstw, więc trudno jednoznacznie stwierdzić, na ile mają one statystyczną szansę na przetrwanie po zakończeniu projektu. Niemniej jednak każde partnerstwo oznacza nawiązanie współpracy, uruchomienie wspólnych zasobów,

współdziałanie, które stanowić może punkt wyjścia i zasób możliwy do wykorzystania także w innych działaniach.

Trwałość grup nieformalnych

FIO jest jednym z nielicznych programów, który wspiera grupy nieformalne – umożliwia podejmowanie ważnych i potrzebnych lokalnie działań bez konieczności zakładania organizacji. Program regrantingowy jest dla nich idealnym rozwiązaniem, gdyż pozwala im zdobyć środki na działania. I w tym właśnie tkwi jego wielka siła i wartość.

Sąsiedzi widzą, że brakuje im miejsca do spotkań, są w stanie się skrzyknąć, złożyć do nas wnioski i sobie to miejsce zbudować sami, bez potrzeby proszenia wójta, sponsorów, czy czegoś innego. Więc to pokazuje, że FIO też jest programem ważnym i potrzebnym, bo daje szansę rozwoju takiej obywatelskiej postawy.

Operator_1_2

Program wspiera taką po prostu energię społeczną mieszkańca, który chce coś zrobić, ale nie chce być od razu organizacją jakąś formalną, czy czymś takim. Po prostu czuje, że w wakacje będzie, nie wiem, dwadzieścioro dzieci w okolicy, które nie mają, co zrobić. To może pomyślimy o zagospodarowaniu im tego czasu i zrobieniu wspólnie z innymi czegoś.

Operator_2

Regranting daje grupom nieformalnym możliwość poznania zasad działania w trzecim sektorze, co może zachęcić je do stania się pełnoprawną organizacją pozarządową. Tego typu wsparcie, jak podkreślał jeden z rozmówców, jest niespotykane, poza P FIO, co sprawia, że program ten jest wyjątkowy pod tym względem. Z drugiej strony, dla grupy nieformalnej, jest to również informacja, że poza FIO nie otrzymają żadnego wsparcia, więc łatwiej będzie, jeśli przekształcą się z grupy nieformalnej w organizację pozarządową, gdyż możliwości wsparcia dla organizacji pozarządowych jest zdecydowanie więcej. To jest bardzo motywujące działanie. Niewątpliwą wartością jest również to, że grupy nieformalne realizując swoje projekty pod okiem operatora, poznają procedury, zasady działania organizacji pozarządowych oraz tego, jak wyglądają otwarte konkursy ofert.

Zdaniem badanych operatorów, część grup nieformalnych decyduje się założyć organizację pozarządową i działać w sposób zorganizowany i sformalizowany. Operatorzy pozostają z częścią tych osób w kontakcie także po zakończeniu działań projektowych, wspierają je, doradzają, widzą ich udział w innych konkursach, w których młode organizacje aplikują o środki na kolejne działania. Jeden z rozmówców zauważył, że większość osób, które dostały dofinansowanie jako grupy nieformalne, były to osoby, które już wcześniej

wykazywały się pewną aktywnością, i w ramach P FIO mogły podejmować kolejne działania. Dla młodych organizacji pozarządowych, które już wcześniej podejmowały jakieś działania, projekt w ramach Priorytetu I P FIO był okazją do tego, żeby rozwinąć swoją działalność i kontynuować lub wejść w nowe obszary.

Z tych grup nieformalnych powstają z kolei następne organizacje, więc to środowisko społecznikowskie, zaangażowane po prostu się rozrasta. (...) Rozmawiają, wymieniają się telefonami, wizytówkami. I ta sieć takich powiązań się zagęszcza. W związku z tym przy każdej następnej inicjatywie jest już o wiele łatwiej pozyskać partnerów, współdziałaczy, współpracowników do realizacji danej inicjatywy. I zdecydowanie to działa.

Grantobiorca_stowarzyszenie_6

Relacje Operatorów z grantobiorcami

Jeden z operatorów podkreślał, że ważne są partnerskie relacje między operatorem a grantobiorcami, nastawienie na współpracę. To gwarantuje dobry przebieg realizowanego projektu.

Od samego początku do końca nastawienie, że grantobiorca i operator robią coś wspólnie. Grantobiorca nie może się czuć jak petent, a operator nie może się czuć, jako ktoś, kto zarządza i decyduje. Tu musi być od samego początku nastawienie na współpracę. (...) wspólne, partnerskie działanie tylko i wyłącznie są jedyną drogą do tego, żeby osiągnąć sukces.

Operator_3

O dobrych relacjach z operatorami mówili także grantobiorcy, podkreślając, że mogli zawsze, na każdym etapie realizacji projektu, liczyć na pomoc, wsparcie ze strony operatorów.

W trakcie realizacji myśmy się kontaktowali. Mając pytania na przykład, pamiętam, że pytałem, jak opisać fakturę, bo nie mogłem znaleźć wzoru. Wszystko konkretnie było odpowiadane. (...) dzwoniłem chyba dwa, czy trzy razy i za każdym razem bardzo szybko mi odpowiadano na pytanie. Nie było najmniejszego problemu.

Grantobiorca_stowarzyszenie_1

Wszystko dobrze, bez żadnych uwag. Wszystko w terminie, jeżeli pisałam maila to najpóźniej na drugi dzień była odpowiedź. Jak dzwoniłam to, co panie wiedziały, to od razu udzielały informacji. Jak kazały zadzwonić za godzinę, czy za dwie to była ta informacja za godzinę.

Grantobiorca_stowarzyszenie_3

Jeśli nawet jakieś pytania się pojawiają, to zawsze są doradcy, jest kontakt mailowy, telefoniczny. Tak naprawdę w ciągu dosłownie kilku minut można uzyskać odpowiedź na każdą wątpliwość i na każde

pytanie. (...) najlepszy jest bezpośredni kontakt z doradcą, z opiekunem. Na dzień dobry w zasadzie grupa dostaje informację, kto jest jej opiekunem (...) organizacja składając wniosek przechodzi całą drogę, można powiedzieć, pod rękę ze swoim doradcą, ze swoim opiekunem. Więc jest to bardzo wygodne, bardzo proste.

Grantobiorca_stowarzyszenie_6

To jest bardzo dobra relacja, która zaczyna się tak naprawdę już na etapie sporządzania wniosku. Czyli pojawia się ogłoszenie o konkursie, ja mam jakiś pomysł, już od tego momentu mogę się kontaktować z doradcami, skonsultować najpierw mój pomysł, a potem jeszcze ten pomysł jest przekładany na wniosek. I na etapie sporządzania wniosków ci doradcy też cały czas są, więc można powiedzieć, że to jest tak, że idziemy pod rękę razem z naszym doradcą, razem z naszym opiekunem.

Grantobiorca_stowarzyszenie_7

Tylko jeden grantobiorca miał odmienne zdanie na temat kontaktów z operatorem. Podkreślał, że kontakt ten był bardzo utrudniony, nie było możliwości rozmowy telefonicznej, a jedynie dostępne były kontakty mailowe i to dopiero w godzinach popołudniowych, co niekiedy znacznie utrudniało prowadzenie bieżących działań

Nie można się było skontaktować. Na pewno mailowo, maile działają, też prawdopodobnie ci ludzie pracują po południu, tak mi się wydaje. Bo bardzo często te informacje mailowo schodzą popołudniu lub bardzo późnym wieczorem. To też było dla mnie zaskoczeniem, (...) bo wiele rzeczy się dzieje, czy w urzędach, czy gdzieś tam, rano. I tam z nimi kontaktu w ogóle nie ma. Nie ma w ogóle podanych godzin, w których można się z nimi kontaktować na przykład w mailu. Jest podany numer telefonu, jest podane imię i nazwisko, natomiast nie ma godzin, w których się należy z nimi kontaktować. To są może drobiazgi, ale no to akurat był bardzo taki no kontakt utrudniony, mogłabym powiedzieć. (...)Ten kontakt przebiegał. Ale oczywiście to, co chciałam załatwić to załatwiłam. To nie tak, że ktoś mi odmówił pomocy, czy po prostu jakby nie zareagował na maile. Ale no dobrze, dobrze jest też, jak coś się dzieje takiego, żeby można było zadzwonić, bo pytań jest wiele. I kontaktować się po prostu telefonicznie. Tak uważam.

Grantobiorca_stowarzyszenie_2

Problemy w trakcie realizacji projektów

Badani (zarówno operatorzy, jak i grantobiorcy), pytani o trudności pojawiające się w trakcie realizacji działań, zazwyczaj odpowiadali, że nie dostrzegają istotnych problemów.

Jedynie pojedynczy rozmówcy wskazywali kwestie, które utrudniały im realizację projektów.



Wśród wymienionych problemów znalazły się takie kwestie jak:

- ✓ **Problemy z obsługą generatora wniosków,**

Jedna z badanych osób zwróciła uwagę na problemy z generatorem wniosków, który był w jej opinii, technologicznie mało zaawansowany i sprawiał trudności.

Były problemy z generatorem. Generator, w ogóle uważam, że też jest bardzo słaby. Bardzo mało taki technicznie zaawansowany. Pracowałam też w innych generator i łatwiej się tam poruszać było niż w tym akurat generatorze, który był udostępniony do tego projektu. (...) pisze się, powiedzmy tam, dosyć dużo jest tych punktów do wypełnienia. Jest podana ilość znaków. Natomiast nie rozwija się w ogóle to okno. Pisze pani dwa zdania i cały czas nie ma w ogóle podglądu do tego, co się napisało.

Grantobiorca_stowarzyszenie_2

- **Szybkie tempo konkursów,** na które wskazywali przede wszystkim operatorzy stosujący dwuetapową procedurę konkursową. Podział konkursu na składanie wniosków i ich prezentację znacząco wydłużało cały proces.

Mamy dwustopniową procedurę z tymi spotkaniami. To, żeby się z tym wszystkim zmieścić, żeby ludzie jeszcze zrobili swoje projekty i je zamknęli to po prostu zostaje bardzo niewiele czasu. I oczywiście można uprościć tę procedurę, ale tak jak mówię, jakościowo to nie będzie dobre. Można powiedzieć: „Otwieramy

generator, kto się zgłasza, kto się zgłasza, robimy tabelkę i do widzenia”. To nam skróci tę procedurę wyboru do tam miesiąca. A my potrzebujemy, ze względu na te spotkania w terenie, więcej czasu na to.

Operator_1_1

- **Napięty harmonogram działań projektowych** wynikający m.in. z przesunięć w rozstrzygnięciu konkursu, opóźnień w przygotowaniu i podpisywaniu umów z grantobiorcami.

Tego typu opóźnienia na początku realizacji projektów wpływają na opóźnienia na późniejszych etapach. To sprawia, że często pozostaje bardzo mało czasu na właściwą realizację, odbywa się ona w pośpiechu, dotyczy to zwłaszcza pierwszego roku działań.

- **Brak środków na pokrycie kosztów administracyjnych**

Niektórzy grantobiorcy sugerowali, że jest to pewien problem, gdyż, aby móc realizować jakikolwiek projekt konieczne jest zaangażowanie osób, przynajmniej w minimalnym zakresie: koordynatora, księgowości, a na te działania nie było żadnych środków.

Ja jestem w stanie pracować społecznie przy tym projekcie. Natomiast księgowość nie będzie pracowała społecznie. Każdą fakturę, każda faktura musi być podstemplowana przez księgowość. (...) Czyli całą księgowość musimy pokryć z własnych środków, a jeżeli miał to być grant na rozwój to trzeba sobie też zdawać sprawę, że tych środków takie małe organizacje nie mają za dużo. A jakby w regulaminie konkursu i wymagania są takie, że księgowość musi być. Musi być założone osobne konto, które też generuje koszty (...)

Grantobiorca_stowarzyszenie_2

Operatorzy w tym kontekście z kolei zwracali uwagę na niskie „koszty osobowe” przeznaczone na obsługę Priorytetu I, bo jak zaznaczono kwoty te, po stronie operatorów, nie zmieniły się od 2014 r. i cały czas obowiązuje taka sama stawka, natomiast jest coraz więcej obciążeń formalnych związanych z przygotowywaniem dokumentacji i coraz większa jest odpowiedzialność po stronie operatorów.

(...) my, jako operator, zawsze mamy też określone koszty osobowe i one przez te lata się nie zmieniły, ta stawka jest wciąż na poziomie teraz czasem poniżej minimalnej płacy, (...) A pracy i dokumentacji jest coraz więcej i odpowiedzialność jest ogromna w stosunku do tych środków. (...)

Operator_2

- **Problemy związane z rozliczaniem dotacji, brakiem precyzji w opisach niektórych dokumentów finansowych** np. faktur, niedotrzymywanie terminów. Problemy te wynikały, jak zaznaczano, nie ze złej woli grantobiorców, czy chęci oszukania, lecz z braku wiedzy. Tym bardziej pokazuje to, jak ważny w całym Programie i Priorytecie I jest komponent edukacyjny, także w obszarze edukacji finansowej i księgowej.

Operator, który zwrócił uwagę na te trudności, od początku kładł nacisk na kwestie, które, jak wynikało z jego wcześniejszego doświadczenia stanowią „rafy”, na które należy uważać w trakcie realizacji projektu. Operator organizował dwa razy w miesiącu specjalne szkolenia dla organizacji pozarządowych na temat rozliczania grantów. Respondent podkreślał jednocześnie wielkie deficyty kompetencji w tym zakresie i konieczność dalszego, stałego edukowania organizacji.

- ✓ **Trudności w mobilizowaniu osób/organizacji z terenów mało aktywnych**, co ostatecznie przełożyło się na zbyt małą liczbę projektów z tych obszarów.
- ✓ **Niewystarczające środki przeznaczone na promocję i wsparcie wnioskodawców**, zwłaszcza z terenów o niskiej aktywności mieszkańców/organizacji.

Tam, gdzie ta społeczność jest aktywna, to ona naturalnie jest coraz bardziej aktywna. A tam, gdzie to się nie dzieje z różnych względów, to ciężko jest obudzić tę aktywność, co oczywiście skutkuje tym, że aktywni są coraz bardziej aktywni i coraz bardziej odstają te miejscowości, w których nic się nie dzieje. (...) Na pewno mogło więcej tych projektów z „białych plam” wejść, więc można powiedzieć, że tam jakoś inaczej należałoby pewnie jeszcze pracować. Ale tu był tak ograniczony budżet, że nie było przestrzeni na dodatkowe instrumenty.

Operator_1_1

Wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I P FIO na otoczenie (POZIOM MAKRO)

Zdaniem operatorów da się zauważyć bardzo duży wpływ działań realizowanych w ramach Priorytetu I P FIO na otoczenie.

Kryteria dla grantobiorców są tak ustalane, żeby wspierały realizację celów P FIO. Operatorzy zgodnie podkreślali, że z ich perspektywy, najważniejszym kryterium jest to, na ile dane działanie angażuje społeczność lokalną. Jest to jednak proces rozłożony w czasie, którego efekty widać po pewnym czasie.

To się jakoś rozszerza, bo my w takie społeczności, które zaczęły od jednego małego FIO z koła gospodyń wiejskich, a koło się zarejestrowało, zwiększyła się liczba osób w tym kole, kobiety sięgnęły po środki zewnętrzne. Albo mamy Bończę, gdzie Bończa zaczynała od jednego lokalnego projektu, potem sołectwa młodzieżowa rada, powstało stowarzyszenie, rozrasta się to stowarzyszenie, liderka z tej społeczności weszła do Federacji Mazovia. (...) Potrzeba czasu, żeby to zobaczyć, jak ta społeczność się aktywizowała. (...) są takie przykłady, jak bardzo to FIO Mazowsze Lokalnie rozwija społeczność i jak doprowadza do tego, że to się staje takie dynamiczne środowisko.

Operator_1_1

Skuteczność mechanizmu regrantingu

Badani operatorzy podkreślali dużą skuteczność mechanizmu regrantingu, w zakresie osiągania celów P FIO, czyli większego zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne.

Samo uzyskanie środków finansowych nie jest celem samym w sobie, ale jest impulsem do podjęcia różnych działań i nawiązania współpracy między mieszkańcami i przedstawicielami różnych instytucji.

(...) w przypadku wszystkich naszych wnioskodawców, te 5 000, które mogą u nas uzyskać to bardzo często to jest jedynie procent zasobów, które angażują lokalnie, pozyskując od sponsorów, darczyńców. Z udziałem po prostu pracy wolontariuszy, którzy są do tego zaangażowani. No, więc konkursy grantowe są inspiracją dla ludzi do działania, są pewnym impulsem, są takim detonatorem do tego, żeby rozpocząć, zacząć rozmawiać ze sobą i bardzo często tak się dzieje. My słyszymy na spotkaniach: „A słuchaj, jest konkurs, może byśmy coś wspólnie zrobili, bo jest taka potrzeba, możemy na to pozyskać pieniądze i coś zacząć robić”. I dopiero od tego się zaczyna. I nie same pieniądze są istotne.

Operator_1_2

Podkreślano, że to właśnie Priorytet I najlepiej wpisuje się w misję FIO, czyli oddolnego budowania społeczeństwa obywatelskiego.

(...) Nie ma lepszego mechanizmu na wspieranie lokalnych inicjatyw, jak regranting. To jest znakomity mechanizm, wspiera i wspiera i wzmacnia lokalną społeczną energię. I młode organizacje z tym szeroko rozbudowanym doradczo-szkoleniowym komponentem (...). Naprawdę sprawdza się znakomicie i jak mówię, w tej perspektywie tego trzyletniego to myślimy widzieli po prostu taki znakomity progres, ogromne zwiększanie zainteresowania. W ostatnim konkursie, jaki ogłosiliśmy złożono 1 300 wniosków, a można było przyznać tylko 160 grantów. A skoro ktoś składa wniosek, to znaczy, że mu się chce coś zrobić, że tej aktywności jest coraz więcej i takie myślenie, jak mówię, takie bardziej wspólnotowe, że „tak, róbmy coś razem”, to na pewno jest.

Operator_2

Ja rozumiem, że instytucja zarządzająca ma swoje cele strategiczne i że tym celem strategicznym „jednym z” jest na przykład budowanie wspólnot lokalnych, mobilizowanie ludzi do działania, budowanie takiej partycypacji obywatelskiej i tak dalej. I w tym kontekście to bym powiedziała, że te projekty lokalne dają im wyższą skuteczność. Nie tylko sposób dystrybuowania środków, ale również zmiana, która zachodzi na poziomie lokalnym poprzez to, że to jest komponent lokalny, regrantingowy jest dużo większa, niż byłaby to zmiana, która byłaby sterowana centralnie, odgórnie. Bo nie udało by im się dotrzeć i rozmawiać z indywidualnymi osobami. Czyli poza efektywnością powiedziałabym, że skuteczność jest. Skuteczność rozumiana, jako realizacja celów strategicznych instytucji zarządzającej.

Jest to bardzo skuteczne narzędzie, jeżeli chodzi o zwiększenie zaangażowania. Bo te środki regrantingowe nie są duże, natomiast sama możliwość pozyskania ich dla małych organizacji, albo nawet tym bardziej dla grup nieformalnych, czyli po prostu dla grupy osób, która chce coś zrobić, chce coś zrealizować, to jest w zasadzie jedyne narzędzie do możliwości działania. (...) Chodzi o takie zaiskrzenie takiego oddolnego aktywizmu. To jest w moim przekonaniu, absolutnie największy, największy bodziec.

Grantobiorca_stowarzyszenie_7

Jeden z badanych operatorów podkreślał, że stara się tak wspierać swoich grantobiorców, aby nie działali oni na zasadzie projektowej i grantowej, tylko wzmacnia ich w ten sposób, aby byli oni samodzielni, także pod względem ekonomicznym. I taki impuls na początek – w postaci udziału w Prioryecie I – jest bardzo istotny, gdyż umożliwia młodym podmiotom np. doposażenie biura (zakup komputerów, drukarek, specjalistycznego oprogramowania np. księgowego, graficznego) czy udział w szkoleniach. W ten sposób młode organizacje zyskują pewną „bazę”, dzięki której mogą się dalej rozwijać.

Wszyscy badani, zarówno operatorzy, jak i grantobiorcy podkreślali dużą skuteczność mechanizmu regrantingu, jeśli chodzi o osiąganie celów P FIO, czyli większego zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne. Badani zaznaczali, że dofinansowanie działań i realizacja projektów nie są celem samym w sobie, ale stanowią impuls do integracji społeczności, nawiązania współpracy między mieszkańcami/przedstawicielami różnych instytucji, uruchomienia aktywności społecznej, także na terenach, które wcześniej były określane jako „białe plamy”, jeśli chodzi o zaangażowanie mieszkańców.

Efektywność mechanizmu regrantingu

Operatorzy bardzo wysoko oceniają efektywność mechanizmu regrantingu: dostrzegają, że koszty operatorów są o wiele niższe niż koszty podmiotów administracji centralnej przeznaczone na wspieranie organizacji pozarządowych.

Jeden z badanych, który ma doświadczenie w realizacji projektów w czterech priorytetach FIO określał, iż jego zdaniem, w Prioryecie I środki są wydawane najefektywniej. W jego opinii, niewielka, nieprzekraczająca 5000 tys. zł kwota dofinansowania generowała o wiele większe efekty w postaci stworzonego produktu czy dostarczonej usługi, które wielokrotnie przekraczały kwotę dofinansowania.

To, co my tam obserwujemy, to naprawdę jest bardzo budujące. Serce rośnie, jak się uczestniczy w takim programie. [Jest to] najbardziej pozytywny i efektywny program, projekt, w jakim moja organizacja uczestniczy od początku swojej historii.

Efekty społeczne są ogromne, i w takim wymiarze społecznym, ludzkim, bardzo duże.

Operator_2

Nie ma lepszej formy niż regranting. Jest to najbardziej optymalne rozwiązanie, Priorytet I jak najbardziej spełnia swoją rolę.

Operator_3

Poza tym, wielu operatorów, oprócz P FIO prowadzi jeszcze inne, uzupełniające się działania np. ośrodki wsparcia ekonomii społecznej, działania szkoleniowe, animacyjne. Operatorzy mają bardzo szeroką sieć lokalnych kontaktów i dzięki temu mają możliwość dotarcia do większej grupy potencjalnych odbiorców, czyli do grup i organizacji, które mogą być zainteresowane udziałem w tego typu działaniach.

(...) i korzystają z naszego wsparcia, więc ta efektywność jest w tym momencie no olbrzymia i o wiele większa niż byłaby gdyby to było rozdzielane centralnie.

Operator_1_2

Wszyscy badani jednomyślnie przyznali, że wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I na otoczenie społeczne jest znaczący, mimo, że zarówno skala realizowanych projektów, jak i kwota dofinansowania nie są zbyt duże. Ten wpływ bierze się bowiem z funkcjonowania samego mechanizmu regrantingu, z tego, w jaki sposób mobilizuje on ludzi i wyzwala lokalny potencjał społeczny, sprawiając, że korzyści i efekty wynikające z tego mechanizmu są o wiele większe niż wskazywałyby na to środki finansowe przeznaczone na Priorytet I.

Tak duża efektywność jest też m.in. wynikiem wypracowania przez jednego z operatorów nowatorskiego systemu oceny wniosków (w postaci komisji regionalnych, przed którymi wnioskodawcy prezentują swoje pomysły na działanie). Bezpośrednie spotkanie komisji z potencjalnymi grantobiorcami pozwala wybrać najlepsze, najbardziej efektywne projekty.

Jednak nie wszyscy grantobiorcy uznali pomysł z komisją za trafiony. Pojawi się głos mówiący, iż prezentacje przed komisją mogą być kłopotliwe dla grantobiorców, zwłaszcza, że kwota dofinansowania była na tyle niska, że przyjazd na komisję był niepotrzebny, a wiązał się z poświęceniem czasu i środków na dojazd, których nikt nie zwracał. Byłoby to rozwiązanie być może bardziej uzasadnione, gdyby chodziło o wyższe kwoty dofinansowania w ramach projektu.

Bo jeżeli składamy i dostaliśmy, niecałe 5 000, musimy jechać do Warszawy, stanąć przed komisją i umotywować chęć pozyskania środków. Nie wiem, po co to jest w ogóle potrzebne? Bo powiedzmy my, mamy blisko do Warszawy, ale ludzie przyjeżdżają, poświęcają swój czas prywatny. To jest w ciągu dnia, ludzie pracują. Dla mnie to jest w ogóle całkowicie bez sensu. Napisaliśmy cały wniosek, we wniosku jest wszystko umotywowane i jeszcze trzeba jechać do Warszawy i na określoną godzinę stanąć przed komisją i umotywować jakby chęć pozyskania środków. Pytam się, czemu ma to służyć?

Jak podkreślano, kwoty na dofinansowanie projektów były w tym priorytecie niewielkie (1500-5000 zł), ale nie chodziło tu o ich wysokość, czy skalę działań, ale właśnie o zmobilizowanie grupy mieszkańców, skupienie ich wokół wspólnego pomysłu, uruchomienie kreatywności i lokalnego potencjału, a także stworzenie sieci wzajemnych powiązań.

Ja widziałam te projekty i rozmawiałam i mogę napisać, nie pieniądze były tu istotne tylko sam fakt, że oni się skrzyknęli (...) Po prostu regranting i zejście na dół uruchamia też bardzo taki potencjał lokalny. Że tamten przyniesie, a tamte umie, a tamten ma krzesła, to, po co kupować, po co wynajmować salę, jak można dogadać się z kimś i mieć ją za darmo. I że tu się uruchomiła taka sieć i potencjał, bo tych pieniędzy było mało. W momencie, gdyby to były duże pieniądze, to moje doświadczenie i fantazja jest taka, że po prostu nawet jakby się ludzie skrzyknęli to wynajęliby salę w domu kultury, zapłacili domowi kultury. W ogóle nie byłoby takich rozmów (...), bo po co, skoro mamy kasę w projekcie. To tam możemy zapłacić. Tak, i w ogóle by nie było takiego ruszenia potencjału lokalnego.

Operator_1_1

To jest bardzo skuteczne narzędzie, jeżeli chodzi o zwiększenie zaangażowania. Bo te środki regrantingowe nie są duże, natomiast sama możliwość pozyskania ich dla małych organizacji, albo nawet tym bardziej dla grup nieformalnych, czyli po prostu dla grupy osób, która chce coś zrobić, chce coś zrealizować, to jest w zasadzie jedyne narzędzie do możliwości działania. (...) Chodzi o takie zaiskrzenie takiego oddolnego aktywizmu. To jest, w moim przekonaniu, absolutnie największy, największy bodziec. Bo jest on o wiele prostszy od czegoś takiego, jak zadanie zlecane budżetów miast, budżetów gmin, dlatego że tam już i procedury i formalności, tego wszystkiego jest o wiele więcej.

Grantobiorca_stowarzyszenie_7

Każdy zrealizowany projekt, czy to postawienie wiaty we wsi, czy zorganizowanie lokalnego święta było tak naprawdę tylko pretekstem do tego, aby ludzie się zintegrowali, porozmawiali o pewnych kwestiach, uzgodnili swoje stanowiska, przedstawili pomysły, zrobili coś wspólnie. Projekt był tylko narzędziem, które miało im w tym pomóc.

Badani podkreślali „oszczędności”, jakie wiążą się z istnieniem mechanizmu regrantingu, gdyż ogromna część działań opierała się na wolontariacie, zasobach wewnętrznych, które generowały społeczności lokalne oraz potencjale współpracy między ludźmi i instytucjami. To pozwoliło, mimo niewielkich funduszy, zrobić wiele rzeczy.

To się nawet w głowie nie mieści, jak ludzie, jak mają małe środki, jak są w stanie rzeczywiście je zagospodarować (...) okazuje się, że są pewne niezbędne rzeczy, które trzeba kupić, a resztę społeczność jest w stanie wygenerować ze swoich zasobów. (...)

Operator_1_2

Korzyści z regrantingu

Badani dostrzegają wiele korzyści wynikających z istnienia mechanizmu regrantingu.

Wskazali wśród nich:

- ✓ **lepsze dostosowanie projektów do potrzeb konkretnych społeczności lokalnych** wynikające z bardzo dobrej znajomości społeczności lokalnych przez operatorów i ich partnerów niż ma to miejsce w przypadku wsparcia dystrybuowanego centralnie:

Podmioty, które są lokalnie osadzone, znają lokalność. (...) wiedzą, co się dzieje w powiecie x, y, z. I w związku z tym wiedzą też, czego tam potrzeba, więc łatwo było, wydaje mi się, wybrać te projekty, które rzeczywiście odnosiły się do takich potrzeb, czy do wyzwań, z którymi się dany region, powiat, boryka. To też pozwoliło zbudować tę sieć ambasadorów, czyli grupę ludzi, instytucji. To, moim zdaniem, z poziomu centralnego byłoby niemożliwe.

Operator_1_3

- ✓ **możliwość nawiązania współpracy z innym, nowymi podmiotami, grupami, instytucjami (nawiązanie współpracy międzysektorowej, z samorządem lokalnym, biznesem itp.)** i w przyszłości możliwość rozszerzenia prowadzonych działań;
- ✓ **lepsza rozpoznawalność operatorów i grantobiorców w środowisku lokalnym, samorządowym.**

Bycie operatorem albo grantobiorcą P FIO oznacza wzrost wiarygodności danej organizacji, lepszą jej rozpoznawalność w środowisku lokalnym, samorządowym, co przekłada się na większe możliwości działania i nawiązywania współpracy.

- ✓ **możliwość realizacji przez Operatorów i grantobiorców własnych celów statutowych, a także ich promocja;**

Regranting to także, a może przede wszystkim korzyści dla społeczności lokalnych, które dzięki realizowanym w ten sposób działaniom mają szanse na rozwój/zmianę/aktywizację społeczną, uruchomienie lokalnych zasobów i energii społecznej, która wyzwolona, dzięki tym działaniom, jest w stanie zmienić lokalne społeczności, bo jak zauważył jeden z badanych:

Priorytet I – iskra, która rozpala społeczność. (...) To jest taki detonator, który uruchamia tę energię i ona już potem idzie.

Operator_1_2

Wśród korzyści dla społeczności lokalnych wymieniano m.in.:

- ✓ realizacja działań projektowych zawsze oznacza konkretną, namacalną zmianę w danej społeczności, która jest równoznaczna z produktami projektu;
- ✓ zmiany na poziomie niematerialnym: zmiany w sposobie myślenia o wspólnocie, w gotowości do brania odpowiedzialności za otoczenie, inicjowania wspólnych działań;
- ✓ integracja członków społeczności lokalnej przy okazji realizacji jakiegoś wspólnego wydarzenia.

Nie chodzi o to, żeby coś zakupić tylko, żeby coś zrealizować wspólnie. A to, co zakupią jest tylko narzędziem do tej wspólnej realizacji i działania.

Operator_2

Warunki niezbędne do sprawnego przebiegu mechanizmu regrantingu po stronie operatorów

Aby mechanizm regrantingu mógł funkcjonować sprawnie i bez zarzutu konieczna są następujące warunki po stronie operatorów:

doświadczenie i wiedza operatora	elastyczność i otwartość operatora
ograniczenie biurokracji do niezbędnego minimum	przejrzystość działań operatora
dobra komunikacja z grantobiorcami	reagowanie na pojawiające się pytania grantobiorców i chęć służenia im pomocą.

- ✓ posiadanie dużego doświadczenia w zakresie (ustawowo definiowanej) działalności pożytku publicznego, a optymalnie, także w obszarze wspierania rozwoju lokalnego, partycypacji społecznej, regrantingu, bo to gwarantuje wyższą jakość prowadzonych przez nich działań;
- ✓ bardzo dobra wiedza na temat obszaru, który chce wspierać, w którym działa, ponieważ to gwarantuje bardzo dobrą znajomość potrzeb społeczności lokalnych;

✓ **ograniczenie biurokracji do niezbędnego minimum;**

Jest to ważne, ponieważ w konkursach biorą udział młode organizacje i grupy nieformalne, które nie mają doświadczenia w zabieganiu o dofinansowanie swoich działań. Niektórzy operatorzy ograniczyli obciążenia administracyjne do absolutnego minimum, przygotowując grantobiorcom takie warunki, aby mogli oni skupić się przede wszystkim na realizacji zaplanowanych przez siebie działań.

(...) oni powinni mieć z siebie zdjęte jak najwięcej biurokracji i obowiązków. Znaczący powinni tak naprawdę otrzymać pieniądze po to, żeby móc zrealizować konkretne działania, a nie siedzieć w dokumentach, papierach, rozliczeniach, fakturach i tak dalej. Więc wydaje mi się, że w przypadku tej metodologii, którą my stosujemy, ta biurokracja po stronie beneficjentów jest zmniejszona do minimum od początku (...) to musi być program łatwy i pokazujący różnego rodzaju możliwości nauki, jak funkcjonować w świecie środków publicznych, środków zewnętrznych. Dlatego też poza samą sferą dystrybucji pieniędzy mamy całą paletę działań animacyjno-edukacyjnych, aby ci ludzie mogli nauczyć się realizacji projektów.

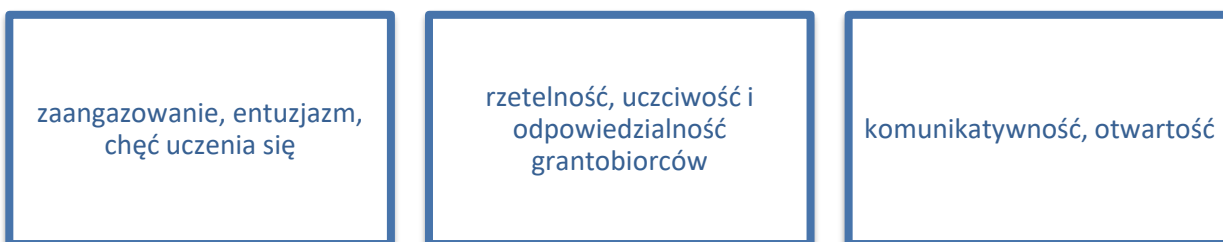
Operator_1_2

Badani operatorzy nie wymagali od grantobiorców, na etapie składania wniosków, żadnych załączników, jedynie wypełnienia elektronicznego wniosku. Także na drugim etapie, prezentacji przed komisją, grantobiorcy nie muszą mieć ze sobą żadnej dokumentacji. Wszystkie formalności i koszty związane z przygotowaniem umów, poradników itp. operatorzy biorą na siebie, a grantobiorcy są zobowiązani jedynie, poza realizacją zaplanowanych działań, wypełnić sprawozdanie w generatorze wniosków.

- ✓ **przejrzystość wszystkich działań** prowadzonych przez operatora, począwszy od formuły naboru, procesu oceny wniosków, sprawnego/terminowego przekazywania środków, sposobu rozliczania i wspierania na każdym etapie.
- ✓ **reagowanie na pojawiające się pytania grantobiorców i chęć służenia im pomocą.**

Warunki niezbędne do sprawnego przebiegu mechanizmu regrantingu po stronie grantobiorców

Aby mechanizm regrantingu mógł funkcjonować sprawnie i bez zarzutu konieczne jest spełnienie następujących warunków po stronie grantobiorców:



- ✓ **zaangażowanie, entuzjazm, chęć do nauki;**

Konieczne jest pełne zaangażowanie grantobiorców, ich entuzjazm i chęć uczenia się.

Grantobiorca przede wszystkim musi być zaangażowany w tematykę projektu, który chce zrealizować. Nie musi mieć doświadczenia, nie musi mieć umiejętności. To my, jako operator, jesteśmy od reszty. Żeby pokazać, udostępnić, umożliwić, nauczyć, wskazać jak, co i gdzie.

Operator_3

- ✓ **rzetelność, uczciwość, wydatkowanie środków zgodnie z projektem;**

Niezbędna jest również rzetelność, uczciwość, a także wydatkowanie środków zgodnie z przyjętym planem.

- ✓ **komunikatywność, otwartość;**

Ważna jest także otwartość, zarówno w relacjach z operatorem, jak i z przedstawicielami społeczności lokalnej.

Wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I P FIO na funkcjonowanie badanych grantobiorców (POZIOM MIKRO)

Regranting w Priorytecie I P FIO to mechanizm, który daje wiele korzyści nie tylko operatorom, społecznościom lokalnym, na rzecz których prowadzone są działania, ale także młodym organizacjom pozarządowym i grupom nieformalnym, które nie miałyby większych szans na otrzymanie dofinansowania w innych konkursach.

Korzyści dla grantobiorców to:

- ✓ **możliwość wzięcia udziału w konkursie** przez te podmioty, które nie mogą uczestniczyć w programach nie-regrantingowych, ze względu na brak potencjału potencjał organizacyjny czy małe doświadczenie;

Bo jest on [regranting] o wiele prostszy od czegoś takiego, jak zadanie zlecane budżetów miast, budżetów gmin, dlatego że tam już i procedury i formalności, tego wszystkiego jest o wiele więcej. Dla kogoś, kto zaczyna, nie ma wiedzy, nie ma umiejętności, nie ma nic, to mogą być bariery na początek nie do przebrnięcia. Tutaj tak naprawdę może zacząć działać, nie wiedząc nic i nie mając nic.

Grantobiorca_stowarzyszenie_7

- ✓ **możliwość rozwoju i promowania się;**

Dla grantobiorców regranting to często początek nowej drogi – te granty sprawiają, że organizacje nabierają wiary w siebie, i po zakończeniu działań w ramach Priorytetu I, startują one w innych

konkursach, m.in. składają wnioski w konkursach z innych priorytetów FIO i innych programach na szczeblu powiatowym, wojewódzkim lub ogólnopolskim;

- ✓ **możliwość realizacji własnych pomysłów;**
- ✓ **możliwość zdobycia cennego doświadczenia, nauczenie się „języka projektowego”, wymagań grantodawców i wykorzystania tej wiedzy i doświadczeń w kolejnych konkursach,** nie tylko finansowanych przez NIW, ale również inne podmioty;

Był to grant, który gdzieś tam dał nam doświadczenie kolejne, dodatkowe. Jeśli chodzi o pisanie wniosków, jeśli chodzi o później rozliczanie się z tego wszystkiego i (...) mieliśmy możliwość popracowania w trochę innej grupie niż na co dzień. I na pewno się rozwinęliśmy. Ma to wpływ, bo to jest taki mały projekt, który jest wstępem do innych, większych może projektów. Warto zaczynać od czegoś, co jest małe, żeby później łatwiej było poruszać się w takim większym aspekcie takiego zarządzania projektami i zarządzania organizacją. Jakby wchodząc w to, jako grupa nieformalna, która nie miała zbyt dużego pojęcia, na teraz już dużo wiemy. (...) I mamy taką chęć, żeby założyć własną fundację.

Grantobiorca_grupa nieformalna

Jakbyśmy wystąpili o duży grant, to pewnie żylibyśmy w takim stresie, że nie spełnimy jakichś warunków, nie otrzymamy zwrotu tego i będziemy musieli jakby bardzo dużo do tego dołożyć. A to, przez to, że on był taki [dostosowany] do naszej wielkości, nawet gdyby się okazało, że nie dostaliśmy tego regrantu, to się nauczyliśmy dużo i rozumiemy. Prawdopodobnie będziemy po prostu dzięki temu występować o wyższe granty. To moim zdaniem buduje taką kompetencję generalnie (...), pewnie teraz pójdziemy do kogoś innego i jakby rozumiemy, o czym rozmawiamy i z czym to się je.

Grantobiorca_fundacja_4

Te inicjatywy w ogóle mają bardzo, bardzo duży wpływ, bo najistotniejsze jest to, że one dają taki impuls do dalszego działania, do szerszego działania. Do profesjonalizacji działań również.

Grantobiorca_stowarzyszenie_7

- ✓ **możliwość skorzystania ze wsparcia edukacyjnego, konsultacyjnego, wymiany doświadczeń z innymi grantobiorcami, a także nawiązania współpracy z innymi podmiotami;**

Korzystaliśmy z różnych szkoleń i na tych szkoleniach też nawiązywaliśmy kontakty z różnymi grupami, z którymi gdzieś tam później się kontaktowaliśmy, współpracowaliśmy. (...) też mieliśmy okazję posłuchać innych osób, mieliśmy okazję porozmawiać z tymi innymi grupami, tak, że na pewno zawiązują się różne kontakty. Jak są organizacje, które mają podobny profil to wiem, że one po prostu ze sobą działają.

Grantobiorca_grupa nieformalna

Jest prosta forma, która w ogóle uczy myślenia projektowego od tego początku, czyli od sporządzenia wniosku przez realizację projektu po rozliczenie projektu. I my dzięki wiedzy i umiejętnościom, które

nabyliśmy już mieliśmy pewną wiedzę, więc już nam było po prostu łatwiej. Już łatwiej było wiedzieć, kto to jest uczestnik bezpośredni, kto pośredni, kto to beneficjent, co to grupa docelowa.

Grantobiorca_stowarzyszenie_6

Również sami operatorzy dostrzegają duży wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I na aktywność grantobiorców i ich funkcjonowanie. Często, udział w Priorytecie I, jest dla nich początkiem drogi rozwoju organizacji, „przedszkolem pozyskiwania środków zewnętrznych” [Operator_1_1]. Młode organizacje często biorą udział kilku konkursach P FIO w ciągu roku lub dwóch. Niektórzy operatorzy podkreślali, że widzą, jak te młode organizacje, które niedawno zaczynały działalność na rzecz społeczności lokalnych, rozwijają się jako organizacje, zaczynają startować w innych konkursach, m.in. starają się o środki a „dużego” FIO, Rządowego Programu na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych (ASOS) czy też innych programów finansowanych przez fundacje. Inną kwestią jest także fakt, iż udział w Priorytecie I sprawia, że młode organizacje stają się częścią większej sieci organizacji i dzięki temu zdobywają nowe doświadczenia, kontakty, inspirują się pomysłami innych. Potwierdzają to sami grantobiorcy, podkreślając, że projekty realizowane z P FIO były impulsem do podejmowania kolejnych działań.

Bo ten czynnik finansowy (...) był tylko impulsem. Ale za tym impulsem poszedł czynnik kompetencyjny i to było chyba kluczowe do tego wszystkiego, co się wydarzyło. Później do kolejnych inicjatyw, kolejnych realizacji. Do zwiększenia skali działania. I bez tego impulsu to chyba to się jednak nie zadziało.

Grantobiorca_stowarzyszenie_6

Jeden z operatorów bezpośrednio wspiera „sieciowanie” organizacji i grup nieformalnych, organizując co roku wydarzenie podsumowujące każdy konkurs, pod nazwą Detonator Społeczny, podczas którego różne podmioty mogą się spotkać, zaprezentować, wymienić doświadczeniami, nawiązać współpracę i zacząć działać z organizacjami, których dotychczas nie znały.

„Sieciowanie” na pewno jest taką wartością dodaną, że my ich cały czas wspieramy, że nasz profil na Facebooku (...) jest stale śledzony. Że tam wrzucamy informacje, które są przydatne nie tylko z naszego konkursu, ale także inne, z których mogą korzystać organizacje i podmioty z województwa mazowieckiego, więc budujemy w pewnym stopniu taką społeczność zaangażowaną.

Operator_1_2

Udział młodej organizacji czy grupy nieformalnej w Priorytecie I P FIO i otrzymanie środków finansowych oznacza dla społeczności lokalnej zastrzyk pozytywnej energii.

Jest dofinansowanie i bardzo często widzimy, że całe społeczności jakby skrzykują się, żeby coś pierwszy raz w swojej społeczności ze środków zewnętrznych zrobić, mimo że takich niewielkich. Czy to wiejskich, czy miejskich. Bo w miastach też mamy bardzo pozytywne doświadczenie.

Istotnym aspektem, jaki wiąże się bezpośrednio z udziałem w tym Priorytecie, to kwestia edukowania liderów, którzy, często po raz pierwszy, realizują jakąś inicjatywę dofinansowaną ze środków zewnętrznych i to jest dla nich ważna lekcja tego, czym są dotacje i jak się je rozlicza.

Bardzo często, jak mówił jeden z badanych operatorów, pod wpływem udziału w Priorytecie I grupy nieformalne decydują się na założenie organizacji pozarządowej albo, jeśli są młodą organizacją, zaczynają myśleć bardziej długofalowo nad jej rozwojem. Kryteria konkursu są dla nich pewną wskazówką, jak działać, na czym się skupiać, co uwzględniać w swoich działaniach (innowacyjność, zaangażowanie różnorodnych grup, działanie ze społecznością lokalną, a nie dla społeczności itp.).

Istotnym aspektem wiążącym się bezpośrednio z udziałem w tym Priorytecie jest kwestia edukowania liderów, którzy często po raz pierwszy realizują jakąś inicjatywę dofinansowaną ze środków zewnętrznych i to jest dla nich pierwsza, ważna lekcja tego, czym są dotacje i jak się je rozlicza.

Bardzo często, jak mówił jeden z badanych operatorów, pod wpływem udziału w Priorytecie I grupy nieformalne decydują się na założenie organizacji pozarządowej, a młode organizacje, zaczynają myśleć bardziej długofalowo o swoim rozwoju. Kryteria konkursu są dla nich pewną wskazówką, jak działać, na czym się skupiać, co uwzględniać w swoich działaniach; może to być np. innowacyjność, zaangażowanie różnorodnych grup, działanie ze społecznością lokalną, a nie dla społeczności itp.

Jest naprawdę wiele aspektów, które sprawiają, że ci ludzie się wzmacniają i te całe społeczności się dzięki niewielkiej dotacji wzmacniają. (...) i tak naprawdę to, co jest zadeklarowane we wniosku, okazuje się, że to jest tak naprawdę wierzchołek góry lodowej tego, co się wydarzy przy okazji tego projektu. (...) I za chwilę jest wyznaczanie sobie jakiegoś większego celu, o czym zupełnie nie było mowy przy, na etapie pisania wniosku. Okazuje się, że udało się coś zrealizować jeszcze innego, bądź wyższego, bo poszli do władzy, jeszcze tam o coś poprosili, a to znaleźli sponsora i tak dalej. I to jest taki przykład bardzo prosty, który tak naprawdę pokazuje cały mechanizm, w jaki sposób to się nakręca. Bardzo często, zazwyczaj tak jest.

Dofinansowanie z Priorytetu I to dla młodych organizacji także okazja, żeby zakupić sprzęt niezbędny do prowadzenia działalności albo szansa na zainwestowanie w nowy profesjonalny sprzęt np. komputery czy też oprogramowanie, którego nie byłoby w stanie pozyskać z własnych środków.

[To był] zakup sprzętu i to był taki jedyny moment dla takiej małej organizacji, jak my jesteśmy, wiejskiej, ponieważ nie mieliśmy nic praktycznie. Nie mieliśmy komputera, nie mieliśmy drukarki, nie mieliśmy żadnych środków na to, żeby to kupić, ponieważ nie zatrudniamy nikogo, pracujemy społecznie, więc

jesteśmy skoncentrowani na pozyskiwaniu środków z środków publicznych, darowizny od darczyńców prywatnych. I dlatego ja, ponieważ ja pisałam ten wniosek, ja się zajmuję pozyskiwaniem tych funduszy, więc dlatego napisałam o to, żeby właśnie na ten priorytet dostać pieniądze na rozwój organizacji.

Grantobiorca_stowrzenie_2

Z kolei zakup sprzętu umożliwia realizację konkretnych działań, zarówno w ramach projektu, jak i w dalszej perspektywie.

Sprzęt przełożył się na to, że mogliśmy stworzyć fajne grafiki, przykładowo opowiadające o idei krwiodawstwa. Praktycznie wszystkie informacje o krwiodawstwie są na naszym portalu napisane takim prostym językiem, zrobione graficznie. I to na przykład przyciągnęło właśnie tę ilość ludzi, którzy założyli profile. Bo weszli na naszą stronę, zauważyli, że coś jest robione profesjonalnie i stwierdzili: „Dobra, to założę tutaj profil krwiodawcy”. (...) my przyciągamy grafikami, które mieliśmy finansowane, znaczy zrobiliśmy za pośrednictwem sprzętu, czy przyciągnęło ludzi, przyciąga cały czas ludzi i oni zakładają profile, a teraz możemy tych krwiodawców powiadamiać. Jest apel na przykład w wakacje. Było kilka apeli. I myśmy wysłali smsem, poprosiliśmy o to, żeby zareagowali ci ludzie, poszli, oddali krew i tak się stało.

Grantobiorca_stowrzenie_1

Wpływ „marki” FIO na wizerunek i wiarygodność badanych organizacji zaangażowanych w realizację działań w ramach Priorytetu I P FIO

Wpływa marki FIO na wizerunek i wiarygodność operatorów

Operatorzy podkreślali, że marka FIO bardzo mocno wpływa na ich pozycję, przede wszystkim w środowisku lokalnym.

Respondenci zwracali uwagę na fakt, że jest to marka rozpoznawalna, zarówno wśród organizacji, jak i mieszkańców, co wynika przede wszystkim z tego, iż operatorzy starają się docierać i z informacją i ze wsparciem do lokalnych środowisk: do organizacji działających na terenie gmin, czy powiatów. To sprawia, że marka FIO jest tam szczególnie mocno obecna, a przez to dobrze rozpoznawalna.

Jeden z operatorów wyraźnie podkreślał, że bycie operatorem zwiększyło rozpoznawalność jego organizacji i sprawiło, że jest ona uznawana za godną zaufania.

FIO otwiera wszystkie drzwi. Jeśli zaufała nam Fundusz i powierzył środki, to my budzimy zaufanie. (...) wystarczy powiedzieć, że jesteśmy operatorem i mamy dofinansowanie z FIO, żeby wszystko było jasne.

Operator_2

Nieco gorzej wygląda, zdaniem respondentów, kwestia znajomości marki FIO w samorządzie lokalnym; lepiej jest ona rozpoznawalna na poziomie gminy, zdecydowanie słabiej na poziomie powiatu. Badani podkreślali, że potrzeba jeszcze sporego zaangażowania i realizowania kolejnych działań, celem zwiększenia siły marki FIO, zwiększenia świadomości, głębi marki FIO i poprawy nastawienia wobec niej na szczeblu lokalnym, ale także ponadlokalnym.

Inny operator zwrócił z kolei uwagę na fakt, iż rola czy też rozpoznawalność marki FIO w środowisku lokalnym zależy bezpośrednio od wielkości danej miejscowości oraz wskaźników społeczno-ekonomicznych w danym środowisku lub miejscowości. Marka FIO jest rozpoznawalna i budzi pozytywne skojarzenia głównie w małych ośrodkach, tam, gdzie przede wszystkim trafia wsparcie i realizowane są projekty/działania w ramach P FIO. W niewielkich, niezamożnych społecznościach nawet niewielkie wsparcie i działania, które za nim idą są istotne, z punktu widzenia mieszkańców, bowiem pozwalają na realizację inicjatyw, które bez tego wsparcia nie mogłyby zostać zrealizowane.

Często była sytuacja taka, że nasi grantobiorcy widzieli inicjatywy wsparte w ramach FIO w latach ubiegłych. Dla nich możliwość realizacji działań pod znakiem FIO było również nobilitujące i również jakimś tam ukoronowaniem, czy nagrodzeniem ich starań, ich działalności. Dla nich marka FIO jest marką znaczącą, marką nobilitującą, marką programu ogólnopolskiego, który trafia do małych ośrodków.

Operator_3

Jak podkreślał inny operator, bez marki FIO z pewnością jego organizacja nie byłaby w stanie nawiązać współpracy z tak wieloma gminami. Jeden z operatorów przyznał, że wykorzystuje nawet lokalne systemy SMS-owe w celu informowania o swoich działaniach. Przedstawiciele lokalnych instytucji samorządowych sami często pytają operatora o terminy konkursów, zapraszają do swoich instytucji, czy np. udzielają pomocy udostępniając nieodpłatnie sale na spotkania.

Marka FIO działa głównie lokalnie, co wynika z faktu, że operatorzy właśnie najbardziej intensywne działania prowadzą na poziomie społeczności lokalnych, informują o swoich działaniach w gminach i powiatach i to tam przede wszystkim starają się być obecni i zauważalni jako marka.

Wpływa marki FIO na wizerunek i wiarygodność grantobiorców

Marka FIO wpływa też bardzo mocno na wizerunek i wiarygodność grantobiorców w społeczności lokalnej, w samorządzie, a także wśród innych organizacji pozarządowych, co podkreślali zarówno badani operatorzy, jak i sami grantobiorcy.

Grantobiorcy, jak zauważył jeden z operatorów, zwłaszcza już po zakończonym projekcie, kiedy projekt został zrealizowany i poprawnie rozliczony, chętnie powołują się na bycie grantobiorcą FIO, traktując to

jako swój dorobek i powód do dumy. Chwalą się takimi informacjami na Facebooku, dopisują do swojego organizacyjnego doświadczenia i to im bardzo często pomaga w aplikowaniu o inne środki.

Poza tym, fakt uzyskania środków z FIO potwierdza sprawność i profesjonalizm danej organizacji w środowisku i jest bardzo wysoko oceniany jako świadectwo osiągnięcia pewnego poziomu w rozwoju organizacyjnym. Mobilizuje też grantobiorców do podejmowania kolejnych działań.

Bo nam bardzo tu zazdroszczą, że my sobie potrafiłyśmy to napisać i w ogóle na początku to nie wierzyli, że my to same pisałyśmy. (...) [jak o tym] opowiadałyśmy, to było takie „wow”. To wydaje mi się, że bardzo zyskałyśmy. (...) Zdecydowanie to było takie pozytywne. Że ktoś nas docenia z zewnątrz, że nam zaufa, że nam dał na coś pieniądze, to bardzo mobilizuje. Myślę, że nie udałooby nam się zrobić tego, co zrobiłyśmy, żeby nie dofinansowanie z FIO. Bo to był taki „kop”, naprawdę.

Grantobiorca_stowarzyszenie_3

Marka FIO jest na tyle rozpoznawalna, że grantobiorcy mieli pewność, że jest to wiarygodny operator, któremu mogą zaufać. To przekładało się też na bezpośrednich odbiorców działań, którzy również mieli dzięki temu poczucie, że działania realizowane pod jej auspicjami są wysokiej jakości. A ci, którzy nie znali bezpośrednio FIO mieli zaufanie do samej instytucji zarządzającej (Narodowego Instytutu Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego), jako że była to instytucja publiczna, a przez to, w opinii wielu odbiorców, bardzo wiarygodna.

My też czuliśmy się bezpieczni pod skrzydłami marki, którą znamy, wiedzieliśmy, że to nie będzie jakiś przekręt tylko, że te pieniądze na pewno dostaniemy (...). I myślę, że osoby, które były odbiorcami działań, widząc, jakie jest finansowanie danego konkursu, może kojarząc już z innych projektów, też wiedziały, że to jest profesjonalna akcja (...)

Grantobiorca_grupa nieformalna

(...) skoro jakaś organizacja finansowana przez państwo zgodziła się nam dopłacić jakąś kwotę pieniędzy to jesteśmy w jakimś stopniu wiarygodni. (...) mamy to uzgodnione z organizacją państwową, więc pewnie jesteśmy w miarę poważnymi ludźmi.

Grantobiorca_fundacja_4

Jeżeli chodzi o markę FIO, bo chyba jak najbardziej można powiedzieć, ona jest w jakimś stopniu taka uwiarygodniająca nasze działania.

Grantobiorca_stowarzyszenie_5

Wiele instytucji, nawet przy konkursach grantowych, też oczekuje jakiegoś doświadczenia w realizacji. Jeżeli piszemy, że jesteśmy grantobiorcą z Funduszu Inicjatyw Obywatelskich, to też podnosiło to naszą ocenę i ocenę naszego doświadczenia i ocenę naszej wiarygodności. Nawet przy proszeniu o patronaty

honorowe, to buduje markę kogoś, kto coś zrobił, zrealizował, zrobił to dobrze, więc można mu kolejny raz zaufać. (...) Więc po realizacji jednego takiego zadania jest znacznie łatwiej realizować każde następne.

Grantobiorca_stowarzyszenie_5

Najmniej widać to oddziaływanie w środowisku biznesowym. Wszyscy badani zaznaczali, że wpływ marki FIO jest zauważalny przede wszystkim w środowisku lokalnym i samorządowym. Marka FIO gwarantuje, że działania realizowane pod jej auspicjami są przejrzyste, co też od razu przekłada się na renomę i markę danego grantobiorcy. Natomiast przedstawiciele lokalnego biznesu na ogół nie kojarzą FIO.

Niektórzy grantobiorcy przyznawali, że w większym stopniu niż wymagały tego zasady konkursu, posługiwali się marką FIO (np. publikując informacje o wydarzeniu na swoim profilu Facebook, przy okazji innych imprez, spotkań lokalnych), podkreślali źródło finansowania projektu, żeby w ten sposób wzmocnić siłę marki własnych organizacji.

[Czy posługiwali się Państwo marką FIO w większym stopniu niż to było wymagane?]

Na pewno tak. Przy każdej okazji. Pomijając już ten obowiązek to docenialiśmy to, że przy okazji różnych innych imprez, które nie były związane z projektem, jak najbardziej podkreślaliśmy, że środki pozyskane na te rzeczy [komputery] są właśnie z FIO. Tak, że tu jak najbardziej, marka FIO cały czas nam towarzyszy.

Grantobiorca_stowarzyszenie_2

Za każdym razem powtarzamy i na zebraniach, jak są takie zebrania raz na jakiś czas takie rozliczeniowe, to za każdym razem zaznaczamy, z jakich środków, co zostało zrobione, żeby wszyscy dokładnie wiedzieli, że nam to z nieba nie spadło, ale też wymaga ciężkiej pracy i zaangażowania, poświęcania czasu.

Grantobiorca_stowarzyszenie_3

Marka FIO wpływa bardzo mocno na wizerunek i wiarygodność grantobiorców w społeczności lokalnej, w samorządzie, a także wśród innych organizacji pozarządowych, co podkreślali zarówno badani operatorzy, jak i sami grantobiorcy. Podejmowanie działań sygnowanych logo FIO oznacza jakość, wiarygodność, rzetelność i profesjonalizm w działaniu, tak organizacji-operatorów, jak i organizacji-grantobiorców.

Bycie grantobiorcą FIO jest gwarancją, że dana organizacja osiągnęła określony poziom rozwoju i jest wiarygodnym, sprawdzonym partnerem w realizacji działań finansowanych ze środków publicznych. To z kolei sprawia, że łatwiej jest jej zdobywać kolejne środki i podejmować nowe działania.

WNIOSKI	REKOMENDACJE
1. Badani, zarówno operatorzy, jak i grantobiorcy bardzo dobrze oceniają procedurę konkursową, w której wyłaniane są młode NGO i grupy nieformalne, uznając, że przyjęte kryteria oceny wniosków zostały trafnie dobrane i pozwalają wybrać takie projekty i takie organizacje, które swoimi działaniami skutecznie realizują cele, zarówno Priorytetu I, jak i całego P FIO. Badani wnioskodawcy uznali, że procedura konkursowa była prosta, intuicyjna, przyjazna i zawsze mogli liczyć na pomoc operatora.	➤ Należy zwiększyć pulę środków na Priorytet I, bo teraz jest ich za mało w stosunku do zainteresowania i bardzo duża część wniosków, które są bardzo dobre pod względem merytorycznym, nie dostaje dofinansowania z powodu ograniczonego budżetu.
2. Szczegółowy przebieg procedury konkursowej leżał w gestii operatorów, a każdy z nich starał się tak organizować proces naboru, aby był on jak najbardziej przyjazny, przejrzysty i adekwatny do potrzeb grantobiorców. Wszyscy badani operatorzy twierdzili, że procedura konkursowa, którą przyjęli bardzo się sprawdziła. Docenili ją również badani grantobiorcy, podkreślając jej wyjątkowość na tle innych konkursów.	➤ Dobre praktyki, które zidentyfikowano w trakcie badania, a które odnosiły się do konkretnych rozwiązań w procedurze konkursowej przyjętej przez badane podmioty warto byłoby wprowadzić jako rozwiązania obligatoryjne w kolejnych konkursach. Do rozwiązań tych należą: ➔ dwuetapowa procedura konkursowa (ocena ekspercka połączona z prezentacją projektu przed komisją w terenie); ➔ zminimalizowanie do minimum formalności na etapie konkursu; ➔ wprowadzenie elektronicznego generatora wniosków jako rozwiązania, które jest nowoczesne, pozwala na szybkie złożenie wniosku i zapewnia stały kontakt z operatorem;
3. Przyjęte kryteria wyboru grantobiorców były bardzo dobrze dostosowane do możliwości i potrzeb małych organizacji i grup nieformalnych. Świadczy o tym fakt, iż procedury rozliczania są jasne i „przyjazne” oraz zapewniona jest duża elastyczność działania.	

4. Mocną stroną Priorytetu I FIO jest fakt, iż daje on ogromną wolność operatorom odnośnie tego, w jaki sposób chcą działać oraz w jaki sposób decydują się dystrybuować środki na swoim terenie/w swoich województwach.	➔ zapewnienie przez operatora opiekuna „przypisanego” do danego grantobiorcy. Takie rozwiązanie zwiększa skuteczność kontaktów i zapewnia lepsze wsparcie grantobiorcom, gdyż taki opiekun dobrze zna sytuację, specyfikę, problemy i potrzeby danego grantobiorcy, dzięki czemu może zaoferować mu bardziej zindywidualizowane wsparcie.
5. Realizacja działań finansowanych w ramach Priorytetu I przebiegała sprawnie. Jedynie pojedyncze osoby wskazywały na trudności, które utrudniały im działania. Wśród nich znalazły się takie kwestie jak: problemy z obsługą generatora wniosków, szybkie tempo konkursów i związany z tym napięty niekiedy harmonogram działań projektowych, brak środków na pokrycie kosztów administracyjnych, niskie kwoty przeznaczone na obsługę Priorytetu I, trudności w mobilizowaniu osób/organizacji z terenów mało aktywnych czy niewystarczające środki przeznaczone na promocję i wsparcie wnioskodawców.	➤ Warto w kolejnych konkursach uwzględniać w projektach koszty administracyjne np. opłacenie pracy księgowości bądź koordynatora projektu. ➤ Istotne jest również zwiększenie operatorom kwot na „koszty osobowe” przeznaczonych na obsługę Priorytetu I. ➤ Istotne wydaje się rozważenie rezygnacji z projektów rocznych na rzecz projektów dwuletnich i trzyletnich. Dłuższa perspektywa realizacji działań daje szanse osiągnięcia lepszych efektów i poprawę skuteczności realizacji celów P FIO. Nawet, jeśli w ciągu krótkiego czasu trwania projektu grantobiorcom uda się zainicjować zmianę społeczną, w rocznym projekcie nie mają możliwości wzmacniania jej i podtrzymywania.
6. Operatorzy prowadzili różnorodne działania informacyjno-promocyjne skierowane do potencjalnych grantobiorców, wykorzystując wiele kanałów, a ich rodzaj i skala zależały od doświadczenia operatora, posiadanych	➤ Warto prowadzić szeroko zakrojoną kampanię informacyjno-promocyjną, z wykorzystaniem wachlarza różnorodnych kanałów informacyjnych, gdyż to zwiększa prawdopodobieństwo dotarcia do wielu

zasobów, a także kompetencji i wiedzy w zakresie zasad skutecznego informowania i promowania swoich działań. Istotne znaczenie miały też takie kwestie, jak teren, na którym działa operator i specyfika, zarówno danej społeczności lokalnej, jak i operatora, to, czym zajmuje się w ramach swojej działalności statutowej.

7. Oprócz grantu przeznaczanego na realizację działań, operatorzy zapewniłi szereg działań animacyjno-edukacyjno-konsultacyjnych. Ich zakres uzależniony był od doświadczenia operatora w tym zakresie, posiadanych przez niego zasobów (np. doświadczonych trenerów i animatorów) i rzeczywistych potrzeb po stronie grantobiorców.
8. Wszyscy badani podkreślali, że komponent ten jest bardzo ważny, a nawet jego rola jest ważniejsza niż samych środków przeznaczonych na realizację zaplanowanych działań projektowych, gdyż działania te stanowią swoisty fundament, na którym można budować potencjał organizacji i grup nieformalnych, są inwestycją w ich przyszłość organizacyjną i kompetencje osób realizujących małe projekty.
9. Badani podkreślali jednocześnie niewystarczający nacisk kładziony na komponent animacyjno-edukacyjny, przy bardzo dużych potrzebach w tym zakresie, co wynika z faktu, iż Priorytet I skierowany jest właśnie do młodych, niedoświadczonych organizacji pozarządowych i grup nieformalnych. Oferta animacyjno-

podmiotów/grup, które mogą nie mieć wiedzy na temat konkursu.

- Warto zastanowić się nad zwiększeniem kwoty zarówno na same działania projektowe, (aby dofinansowanie mogło otrzymać więcej organizacji/grup), jak i konkretnie na działania informacyjno-promocyjne, jak i komponent animacyjno-edukacyjno-konsultacyjny.
- Zapotrzebowanie na tego typu wsparcie jest wśród grantobiorców ogromne (zwłaszcza na obszarach określanych jako „białe plamy” – mało aktywnych, gdzie zarówno obywatele, jak i organizacje nie mają doświadczenia w realizacji tego typu projektów), lecz z racji ograniczonej kwoty na ten cel, operatorzy musieli ograniczać liczbę godzin przeznaczaną na wspieranie grantobiorców.
- Potrzebne wydaje się zatem zorganizowanie bardziej pogłębionego i rozbudowanego wsparcia dla grantobiorców, gdyż działania te zapewniają wzmocnienie organizacji i stanowią bazę do podejmowania kolejnych działań, zmiany grup nieformalnych w organizacje sformalizowane.

edukacyjna kierowana do nich w ramach tego Priorytetu jest niewystarczająca.

10. Trudne było mobilizowanie osób/organizacji z terenów mało aktywnych, co ostatecznie przełożyło się na zbyt małą liczbę projektów z tych obszarów. Przeszkodą w dotarciu do tych „mało aktywnych” były niewystarczające środki przeznaczone na promocję i wsparcie podmiotów z tych obszarów.
 11. Badani operatorzy podkreślali dużą skuteczność mechanizmu regrantingu, jeśli chodzi o osiągnięcie celów P FIO, czyli większego zaangażowania obywateli i organizacji pozarządowych w życie publiczne. Same środki finansowe nie są celem samym w sobie, ale są impulsem do podjęcia różnych działań i nawiązania współpracy między mieszkańcami/przedstawicielami różnych instytucji.
 12. Wszyscy badani jednomyślnie przyznali, że wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I P FIO na otoczenie społeczne jest znaczący, mimo, że zarówno skala realizowanych projektów, jak i kwota dofinansowania nie są zbyt duże. Ten wpływ bierze się bowiem z funkcjonowania samego mechanizmu regrantingu, z tego, w jaki sposób mobilizuje on ludzi i wyzwala lokalny potencjał społeczny, sprawiając, że korzyści i efekty wynikające z tego mechanizmu są o wiele większe niż wynikałoby to z prostych, matematycznych obliczeń.
 13. Operatorzy bardzo wysoko oceniają efektywność mechanizmu regrantingu w P FIO, dostrzegają, że koszty operatorów są o wiele niższe niż koszty podmiotów administracji centralnej. Są one dobrze wydatkowane, a sprawozdania z realizacji działań (tak finansowe, jak i merytoryczne) pokazują, że nie zdarzają się w tym obszarze nadużycia.
 14. Operatorzy dostrzegają duży wpływ działań dofinansowanych z Priorytetu I P FIO na aktywność grantobiorców i ich funkcjonowanie.
 15. FIO to marka, która zwiększa wiarygodność, zarówno grantobiorców, jak i operatorów, wpływa też bardzo pozytywnie na ich pozycję, przede wszystkim w środowisku lokalnym. Jest to marka rozpoznawalna, zarówno wśród organizacji, jak i wśród mieszkańców, co wynika przede wszystkim z tego, iż operatorzy starają się docierać i z informacją i ze wsparciem, do lokalnych środowisk.
-