



# Logika projektowa a oferta o dofinansowanie projektu w ramach Programu Operacyjnego FIO w 2014 roku

mgr Mirosław Przewoźnik

## Wprowadzenie – dotychczasowe FIO

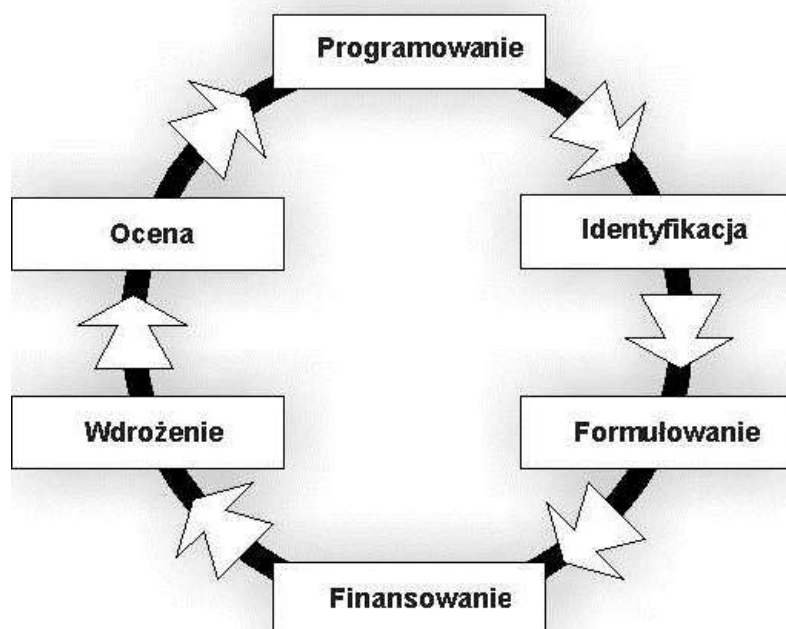
- ▶ Fundusz Inicjatyw Obywatelskich powstał w 2005 r. w celu pobudzania oraz wspierania rozwoju inicjatyw obywatelskich. W okresie trzech pierwszych lat złożono 6053 oferty realizacji zadań, spośród których dofinansowano 2117.
- ▶ W 2008 r. utworzono rezerwę celową budżetu państwa. W tym czasie w ramach konkursu złożono 1965 wniosków, z których dotację otrzymało 842.

## Będziemy mówić o:

- ▶ O cyklu projektu i jego logice,
- ▶ O tym, jakie informacje należy uwzględnić w opisie projektu, w tym o planowanych celach i zakładanych rezultatach,
- ▶ O konstruowaniu budżetu,
- ▶ O często popełnianych błędach i o tym, jak ich unikać,
- ▶ O nowych rozwiązaniach przewidzianych w regulaminie konkursu PO FIO w 2014 roku.

## Cykl projektu

- ▶ Projekt to zadanie realizacyjne, które ma określony cel, wyraźnie sprecyzowane pożądane rezultaty oraz termin realizacji.



## O czym trzeba pamiętać?

- Projekt jest zamkniętą i spójną całością, a jego poszczególne sekwencje muszą być zaplanowane i realizowane zgodnie z przyjętą strategią.
- Projekt ma cel, którym jest rozwiązanie problemu lub zmiana (poprawa) warunków dotyczących beneficjentów.
- Aby realizacja projektu doprowadziła do osiągnięcia celu konieczna jest diagnoza oraz określenie metody działania, w tym stosowanych narzędzi.

## Ważne pytania, które trzeba sobie zadać przygotowując ofertę (zakres merytoryczny):

- W jakim stopniu realizacja projektu przyczyni się do osiągnięcia celów szczegółowych Programu?
- W jakim stopniu problem został zidentyfikowany przez Oferenta?
- W jakim stopniu wskazany cel/cele projektu wynika/wynikają ze zidentyfikowanego problemu?
- W jakim stopniu trafnie zidentyfikowana jest grupa docelowa projektu?

## Ważne pytania, które trzeba sobie zadać przygotowując ofertę(zakres merytoryczny):

- W jakim stopniu osiągnięcie zakładanych rezultatów przyczyni się do realizacji celu projektu?
- W jakim stopniu projekt jest przydatny z punktu widzenia beneficjentów (adresatów zadania)?
- W jakim stopniu zakładane rezultaty są wymierne i możliwe do osiągnięcia dzięki realizacji zaplanowanych działań?

## Ważne pytania, które trzeba sobie zadać przygotowując ofertę (zakres merytoryczny):

- ▶ W jakim stopniu Oferent dokonał trafnej oceny prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka, jego oddziaływania, wpływu na realizację projektu oraz sposobu minimalizacji?
- ▶ Czy opis działań tworzy spójną całość, jest adekwatny wobec zidentyfikowanych problemów, a harmonogram ich realizacji jest przejrzysty/klarowny?
- ▶ W jakim stopniu projekt przyczyni się do wzmocnienia potencjału Oferenta lub Partnera?



## Przy dokonywaniu oceny projektu stosuje się:

- ▶ Wskaźniki produktu – to, co zaistnieje w wyniku osiągnięcia celów projektu, np. opracowane materiały, raporty, analizy.
- ▶ Wskaźniki rezultatu – to, co nastąpi wskutek oddziaływania projektu i zrealizowanych działań, np. wzrost znaczenia NGO w społecznościach lokalnych (rezultaty jakościowe i ilościowe).
- ▶ Wskaźniki oddziaływania – określają one oddziaływanie na innych niż bezpośredni adresaci projektu, np. na inne grupy społeczne, na otoczenie adresatów projektu.

## Ważne pytania, które dotyczą budżetu, a które trzeba sobie zadać przygotowując ofertę:

- ▶ Na ile przedstawione koszty są racjonalne, spójne i niezbędne z perspektywy realizacji projektu?
- ▶ Prawidłowość kwalifikacji kosztów?
- ▶ Adekwatność i realność przyjętych w kalkulacji stawek jednostkowych?
- ▶ W jakim stopniu znaczenie projektu i jego jakość uzasadniają wysokość kosztów administracyjnych?

## Ważne pytania, które trzeba sobie zadać przygotowując ofertę (zasoby rzeczowe i osobowe):

- Czy informacje na temat kwalifikacji i doświadczenia kluczowych osób zaangażowanych w realizację projektu są wystarczające?
- Czy w ofercie uwzględniono informacje na temat zaangażowania wolontariuszy? Na czym polega to zaangażowanie?
- Czy informacje na temat zaplecza lokalowego i wyposażenia w odniesieniu do skali proponowanych działań są wyczerpujące? Jakie jest to zaplecze?
- Czy oferent (oraz jego partnerzy) ma doświadczenie w realizacji podobnych projektów (merytoryczne i co do skali przedsięwzięcia) i czy informacje na ten temat są wystarczające?

## Ważne pytania, które trzeba sobie zadać przygotowując ofertę (zaangażowanie społeczne):

- ▶ W jakim stopniu projekt oddziałuje na społeczności lokalne/regionalne?
- ▶ W jakim stopniu w działania projektowe zaangażowani są członkowie wspólnoty lokalnej/regionalnej?
- ▶ W jakim stopniu projekt wpływa na rozwój kapitału społecznego w społeczności lokalnej/regionalnej?
- ▶ W jakim stopniu ograniczono wydatki ponoszone w ramach projektu, korzystając z zasobów wspólnoty lokalnej/regionalnej?

*Dziękuję za uwagę!*



FUNDUSZ INICJATYW  
obywatelskich