|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Załącznik nr 1 do Uchwały nr 95 RDPP z dnia 20 lutego 2018 r.** | | | |
| **Lp.** | **Część/rozdz/podrozdz.** | **Treść uwagi** | **Uzasadnienie** |
| 1. | 1. ŚRODKI FINANSOWE NA REALIZACJĘ ZADAŃ PUBLICZNYCH. CZAS REALIZACJI ZADAŃ.   4. WYSOKOŚĆ WNIOSKOWANEJ DOTACJI  „W ramach FIO 2018 można ubiegać się o dotację w wysokości od 20 tys. zł do 400 tys. zł, w tym wysokość dotacji przeznaczonej na realizację w poszczególnych latach może wynosić maksymalnie 200 tys. zł.”  ORAZ  Część B – Zasady przyznawania dotacji w Priorytecie 1.   1. PRIORYTET 1 – MAŁE INICJATYWY.   2. ŚRODKI FINANSOWE I CZAS REALIZACJI ZADAŃ.  **„Wysokość wnioskowanej dotacji**  Możliwa maksymalna wysokość wnioskowanej dotacji to: 1 000 000 zł, w tym wysokość dotacji przeznaczonej na realizację zadania w danym roku może wynosić maksymalnie 500 tys. zł.” | Niewskazane jest sztywne określanie wysokości dotacji na dany rok, w tym szczególnie wskazywanie równomiernego podziału dotacji pomiędzy latami, gdy pierwszy rok realizacji projektu wynosi tylko 8 miesięcy, a drugi rok – 12 miesięcy  Ewentualnie należy wskazać podział środków w taki sposób, aby w drugim roku realizacji projektu wysokość dotacji była większa niż w pierwszym roku. | Ograniczenie wysokości dotacji w danym roku do 200 tys. oznacza, że przy maksymalnej kwocie dotacji 400 tys. zł w przypadku projektu trwającego maksymalną ilość miesięcy – czyli 20 mies. (8 mies. w 2018 r. i 12 mies. w 2019 r.) należałoby planować budżet w taki sposób, że w 8 mies. trwania projektu w 2018 r. powinno być wydanych 200 tys. zł z dotacji raz w 2019 r. w ciągu 12 mies. także 200 tys. zł. To oznacza, że organizacja planując projekt, który miałby trwać 20 mies. będzie musiała tak planować działania, aby ich budżet w poszczególnych latach wynosił maksymalnie równo połowę możliwej dotacji w przypadku projektów dwuletnich - to oznacza, że planując działania organizacja musi brać pod uwagę środki jakimi może dysponować (limit wysokości dotacji na rok), a nie charakter działań i ich intensywność - co powinno mieć przełożenie na budżet projektu, a nie odwrotnie. |
| 2. | 1. ŚRODKI FINANSOWE NA REALIZACJĘ ZADAŃ PUBLICZNYCH. CZAS REALIZACJI ZADAŃ.   **5. UDZIAŁ ŚRODKÓW WŁASNYCH** | Proponujemy w zakresie kryteriów wyboru ofert wskazać punktację dotyczącą wniesienia wkładu własnego.  Nie jest jasne jaką funkcję ma pełnić w konkursie możliwość wnoszenia wkładu własnego przez organizacje (założono 100% finansowanie projektów). | W rozdziale III Regulaminu w pkt. 5 dotyczącym udziału środków finansowych wskazano, że nie jest wymagane wnoszenie wkładu własnego, lecz **zalecane jest jego wniesienie (w formie wkładu osobowego bądź rzeczowego).** W związku z tym, by stymulować zaangażowanie organizacji w zakresie wnoszenia wkładu własnego, w tym szczególnie w postaci pracy wolontariackiej/zaangażowania członków organizacji wskazane jest punktowanie wnoszenia wkładu własnego – np. w zakresie oceny merytorycznej, bądź jako dodatkowe punkty strategiczne (maks. 5 pkt). Założono możliwość wnoszenia wkładu własnego – jednak nie zaplanowano dodatkowego punktowania tych ofert, w przypadku których zaplanowano wniesienie wkładu własnego.  System dodatkowych punktów dot. wkładu własnego wnoszonego przez Oferentów powinien działać stymulująco na organizacje i tym samym przyczyniać się do ich rozwoju w zakresie finansowania działań organizacji i zapewnienia warunków do ich działalności.  Innym rozwiązaniem jest jasne stwierdzenie, że wkład własny nie wpływa na ocenę wniosku. |
| 3. | **III. ŚRODKI FINANSOWE NA REALIZACJĘ ZADAŃ PUBLICZNYCH. CZAS REALIZACJI ZADAŃ.**  6**. KOSZTY KWALIFIKOWALNE**  **Kategoria I.B – Koszty związane z rozwojem instytucjonalnym własnej organizacji** – **do** **wysokości 20% dotacji.**  „Wszystkie koszty związane z rozwojem instytucjonalnym własnej organizacji muszą być uzasadnione – w ofercie powinno być wskazane, w jakim stopniu dany wydatek przyczynia się do rozwoju organizacji.” | 1. Uzasadnienie dot. kosztów związanych z rozwojem instytucjonalnym powinno podlegać ocenie na etapie oceny merytorycznej wniosku. 2. W Regulaminie powinno być jasno i precyzyjnie określone, czy w przypadku oferty wspólnej koszty związane z rozwojem instytucjonalnym (do wysokości limitu 20%) mogą dotyczyć wszystkich organizacji w partnerstwie (składających ofertę wspólną), czy tylko Lidera partnerstwa w przypadku oferty wspólnej. | 1. W związku z wymogiem wskazania przez Wnioskodawcę uzasadnienia wydatków dot. kosztów związanych z rozwojem, instytucjonalnym organizacji informacje te powinny podlegać ocenie merytorycznej. 2. Z zapisów Regulaminu nie wynika jasno, czy w przypadku oferty wspólnej (składanej przez podmioty uprawnione) kategoria I.B dotyczy potencjalnie wszystkich Oferentów. W przypadku partnerstwa podmiotów uprawnionych powinna być zapewniona możliwość skorzystania z możliwości ubiegania się o te środki (w ramach limitu 20% dotacji) przez wszystkich Oferentów składających ofertę wspólną (zasada równości szans w przypadku podmiotów uprawnionych). |
| 4. | **V. KRYTERIA WYBORU OFERT.**   1. **KRYTERIA OGÓLNE**   **b) Kryteria merytoryczne oceny ofert – kryterium 4**. Możliwość realizacji oferty w partnerstwie formalnym, w ramach oferty wspólnej bądź partnerstwie nieformalnym z uwzględnieniem doświadczenia jej członków. | Kryterium 4 powinno być uwzględnione w kryteriach strategicznych gdyż nie odnosi się do oceny wszystkich złożonych ofert – a jedynie tych, które uwzględniają partnerstwo bądź są złożone jako oferta wspólna. | Kryterium 4 dotyczy włącznie ofert złożonych w partnerstwie (formalnym bądź nieformalnym) bądź w ramach oferty wspólnej – co nie dotyczy WSZYSTKICH składanych wniosków (nie odnosi się do ofert złożonych przez jednego Oferenta nieuwzględniającego realizacji zadania w jakimkolwiek partnerstwie – co dopuszcza Regulamin konkursu). W związku z tym jako takie powinno być wskazane w kryteriach strategicznych, które odnoszą się do wybranych ofert i punktują te, które spełniają dodatkowe kryterium – w tym wypadku partnerstwa/ oferty wspólnej. |
| 5. | **V. KRYTERIA WYBORU OFERT.**   1. **KRYTERIA OGÓLNE**   **b) Kryteria merytoryczne oceny ofert – kryterium 5.** Zasadność planowanych kosztów w stosunku do celów, rezultatów i zakresu działań, które obejmuje oferta. | Należy wprowadzić w zakresie kryterium 5 także ocenę odnoszącą się do:   1. kwalifikowalności kosztów; 2. wysokości zaproponowanych stawek jednostkowych.   Wskazane kryterium 5 nie uwzględnia wszystkich niezbędnych aspektów oceny kosztorysu projektu (budżetu), w tym szczególnie pod kątem zapisów Regulaminu konkursu (np. w odniesieniu do kosztów kwalifikowalnych). | Z zaproponowanego brzmienia zapisu kryterium 5 wynika, że ocenie ma podlegać jedynie zasadność kosztów – czyli czy są niezbędne z perspektywy celów, rezultatów i zaplanowanych działań.  Nie jest jasne kto i na jakim etapie oceny ma weryfikować kosztorys (budżet) projektu pod kątem: a) kwalifikowalności kosztów, jak i b) ich wysokości (czy koszty nie są zawyżone) – ocena w tym zakresie powinna być dokonywana na etapie oceny merytorycznej, tym bardziej, że wysokość budżetu i kwestionowanie wydatki wpływa na konstruowanie listy rankingowej (lista rankingowa uwzględnia projekty, które otrzymały odpowiednią ilość punktów oraz, których budżety mieszczą się w zakładanej wysokości alokacji środków przeznaczonych na dotacje w Programie). |
| 6. | **VI. PROCEDURA OCENY OFERT I PRZYZNAWANIA DOTACJI.**  3. FORMUŁOWANIE LIST RANKINGOWYCH  „NIW-CRSO sporządza „listę ofert rezerwowych” spośród ofert na liście rankingowej, które nie znalazły się na liście przyznanych dotacji.” | Należy wskazać w jaki sposób jest sporządzana, tworzona lista ofert rezerwowych – jakie warunki musza być spełnione, aby oferta była zamieszczona na tej liście. | W Regulaminie nie odniesiono się do informacji w jaki sposób jest tworzona „lista ofert rezerwowych” (wiadomo jedynie, że mają być to organizacje, które nie znalazły się na liście przyznanych dotacji).  Patrząc z perspektywy kilku tysięcy Oferentów, którzy złożą wnioski, spośród których zaledwie kilkuset otrzyma środki ważne jest jasne, jednoznaczne i transparentne formułowanie zapisów odnoszących się do tworzenia listy ofert rezerwowych – tj. takich, które mają dodatkową szansę na otrzymanie środków (w ramach tzw. środków uwolnionych). |
| 7. | CZĘŚĆ B – Zasady przyznawania dotacji w Priorytecie 1.   1. PRIORYTET 1 – MAŁE INICJATYWY   2. środki finansowe i czas realizacji zadań | 1) Realizacja projektów w ramach Priorytetu 1 odbywająca się w oparciu o Operatorów powinna być zaplanowana w taki sposób, aby na etapie ich wyłaniania (w ramach konkursu ogólnokrajowego, tj. w oparciu o konkurs prowadzony w ramach naboru organizowanego i prowadzonego przez NIW) znana była siatka realizacji terytorialnej projektów prowadzonych przez Operatorów – pokrywająca się z obszarem 16 województw.  2) Należy wskazać podział alokacji w ramach Priorytetu 1 w odniesieniu do planowanej siatki Operatorów, którzy mają być wyłonieni. | 1) W Regulaminie należy dookreślić siatkę realizacji projektów regrantingowych prowadzonych przez Operatorów (w ramach Priorytetu 1). Nie jest bowiem zasadne realizowanie projektu/ów z poziomu Operatora na obszarach większych niż jedno województwo.  Pozostawienie zapisów Regulaminu konkursu bez uszczegółowienia co do obszarów terytorialnych dot. realizacji projektów przez Operatorów wskazuje na **brak koncepcji organizatora konkursu (NIW-CRSO) dotyczącej realizacji zadań w ramach Priorytetu 1.** **Zapis, który wskazano w projekcie Regulaminu konkursu daje możliwość składania dużych projektów – obejmujących np. kilka województw, a tym samym nie wpływa na tworzenie regularnej, równomiernej sieci Operatorów**, którzy są blisko korzystających z grantów (tj. małych organizacji i grup nieformalnych). Trudno sobie bowiem wyobrazić, że Operator np. z Warszawy, bądź Torunia będzie przyznawał grant, a wcześniej prowadził bezpośrednie działania animacyjne np. w województwie podkarpackim oddalonym od niego o kilkaset kilometrów. 2) **Podział środków w odniesieniu do sieci Operatorów powinien odnosić się do województw** (co oznaczałoby wyłonienie 16 Operatorów – po jednym na każde województwo). **Dzięki temu utworzona byłaby równomierna sieć Operatorów**, będących blisko potencjalnych korzystających z grantów, środowisk, które, zgodnie z zapisami Regulaminu konkursu mają być animowane. **Podział alokacji na każde województwo powinien odnosić się do:** wielkości województwa (liczba mieszkańców), jak i ilości zarejestrowanych organizacji pozarządowych (co można odnieść do wskaźnika aktywności obywatelskiej) - przy czym wskaźnik ten powinien wpływać na większe alokowanie środków do regionów, w których aktywność ta jest niższa. |
| 8. | **Część C – Zasady rozliczania dotacji i sprawozdanie**   1. **ZASADY ROZLICZANIA DOTACJI.**   **„Rozliczenie dotacji polega na weryfikacji przez NIW-CRSO założonych w ofercie celów, rezultatów i działań. Realizacja założonych w ofercie celów, rezultatów i działań oznacza spełnienie przez Oferenta warunków umowy o dotację.”** | **Chcąc rozliczać dotację poprzez weryfikację celów i rezultatów projektu należy już na etapie oceny merytorycznej ofert uwzględniać ocenę poprawności ich konstruowania.**  Z zapisu kryterium 3 oceny merytorycznej nie wynika czy i w jakim stopniu ma podlegać ocenie poprawność konstruowania celów i rezultatów zadania – a to na ich podstawie mają być rozliczane projekty. | Poprawność konstruowania założonych celów i rezultatów projektu (tj. to czy są realne, konkretne i mierzalne - możliwe do zweryfikowania) powinna podlegać ocenie merytorycznej – tym samym ocena merytoryczna w aspekcie kryterium 3  „Wpływ działań zawartych w ofercie na uczestników, organizacje zaangażowane w realizację oferty oraz inne podmioty będące interesariuszami działań. W tym także trwałość rezultatów działań zawartych w ofercie i jakość środków mających na celu upowszechnienie rezultatów” – powinna jasno odnosić się do aspektów poprawnego konstruowania celów i rezultatów (tj. ich realności i mierzalności – zweryfikowania ich osiągnięcia).  Tym samym może dojść do sytuacji, że Oferent, którego projekt uzyskał dofinansowanie może mieć problemy z jego rozliczeniem poprzez to, że nie jest możliwe zweryfikowanie założonych przez niego celów, a szczególnie rezultatów zadania (wykazanie ich osiągnięcia), które wskazują na osiągnięcie zaplanowanej zmiany w obszarze problemowym/obszarze interwencji – tym samym oznaczałoby to uchybienie w sprawozdaniu, a tym samym zgodnie ze wskazanymi w projekcie Regulaminu konsekwencjami uchybień o zwrotem części lub całości przyznanej dotacji. |
| 9. | **V. KRYTERIA WYBORU OFERT**  **1. KRYTERIA OGÓLNE**  **ORAZ**  **CZĘŚĆ D – ZAŁĄCZNIKI**  **KARTA OCENY MERYTORYCZNEJ** | Zaproponowana siatka kryteriów oceny merytorycznej jest zbyt ogólna i częściowo nieprecyzyjna, co przy wskazanych wartościach maksymalnej punktacji w ramach danego kryterium nie wpłynie na spójność ocen dokonywanych przez ekspertów-oceniających oferty. | 1) Kryteria oceny powinny być sformułowane jasno i jednoznacznie, tak aby były zrozumiałe zarówno dla oceniających, jak i dla samych Oferentów. Zakres wskazanych kryteriów jest dosyć rozległy i miejscami ogólny – np.   * jakość planu działań (przy czym nie wyjaśniono jak jest rozumiana owa jakość - jakie elementy będą brane pod uwagę przy ocenie jakości planu działań?); * pkt. 1 i pkt. 3 w kryteriach merytorycznych częściowo pokrywa się – dotyczy to adekwatności oferty [co także odnosi się do zaplanowanych działań] w odniesieniu do celów i potrzeb uczestników [zapis kryterium 1], jak i wpływu działań zawartych w ofercie na uczestników [zapis kryterium 3] * kryterium 5 odnoszące się do kosztów nie uwzględnia oceny kwalifikowalności wydatków, jak i oceny ich wysokości (realność i adekwatność wysokości stawek jednostkowych) – ocena dot. kwalifikowalności kosztów powinna być uwzględniona w tym kryterium, co odnosi się wprost do zapisów Regulaminu konkursu w części dot. kwalifikowalności wydatków; * zapis kryterium 5 („Zasadność planowanych kosztów w stosunku do celów, rezultatów i zakresu działań, które obejmuje oferta”) – daje możliwość przyznania 0 pkt. w przypadku niepoprawnego skonstruowania celów, a szczególnie rezultatów zadania (tj. gdy cele i rezultaty są niemierzalne i niemożliwe do obiektywnego zweryfikowania).   2) Przy zaproponowanych 5 kryteriach oceny i maksymalnej punktacji w poszczególnych kryteriach (od 15 do 30 pkt.) należy przygotować siatkę oceny w zakresie każdego z kryteriów, np.  w kryterium 1: ocena adekwatności oferty w stosunku do celu Programu i celu Priorytetu – maksymalnie 10 pkt.; ocena oferty w stosunku do zidentyfikowanych przez Oferenta potrzeb grupy docelowej (osób i/lub organizacji) – 20 pkt.).  W przeciwnym wypadku, tak duża możliwa do przyznania ilość punktów w poszczególnych kryteriach będzie powodowała zbyt dużą dowolność i rozbieżności w ocenie ofert dokonywanej przez ekspertów. |