


Sylwia Słomiak

LeadAir

JAK STWORZYĆ DOBRY WNIOSEK O FUNDUSZE NA
NISKOEMISYJNĄ TRANSFORMACJĘ (I NIE TYLKO)

4 CZERWCA 2020



Jakich
argumentów użyć,
żeby przekonać
oceniających?




... zrozumienie perspektywy instytucji finansujących i osób oceniających pomaga.

Dlatego trzeba pisać wnioski przewidując pytania osób, które będą je oceniać i rekomendować do finansowania

(np. zasada 5x „dlaczego”)

Najlepsze wnioski

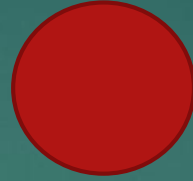
- ▶ Konkretnie (*pytania*” „i co z tego?”, „jaką mamy gwarancję?”)
- ▶ Co zostanie osiągnięte vs co zostanie zrobione (rezultaty/produkty)
- ▶ Szczegółowa analiza potrzeb (drzewo problemów i celów) i ryzyka
- ▶ Rezultaty ambitne, osiągalne i możliwe do zagwarantowania
- ▶ Zapewniona wysoka jakość i trwałość
- ▶ Brak nieuzasadnionych wydatków
- ▶ Duże oddziaływanie (skorzysta wiele osób / regionów)
- ▶ + projekt ambitny, przecierający szlaki, powielalny



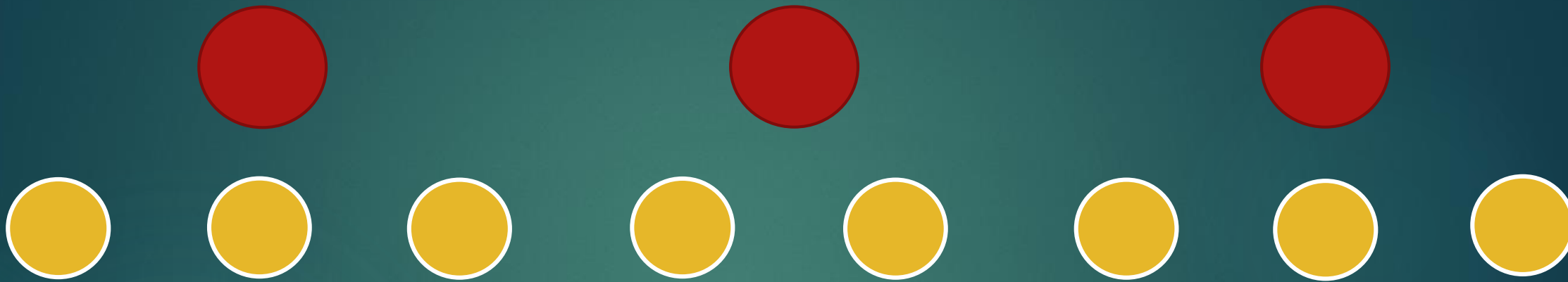
Rola oceniających wnioski

(im lepsi oceniający, tym więcej pytań...)

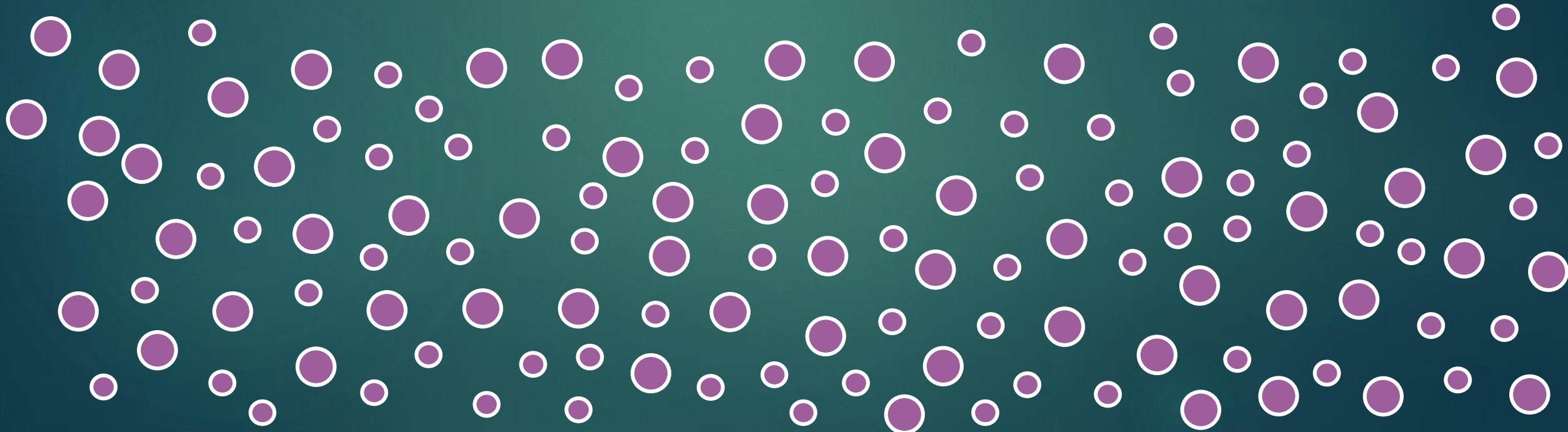
Rola projektów (projekt vs. program)



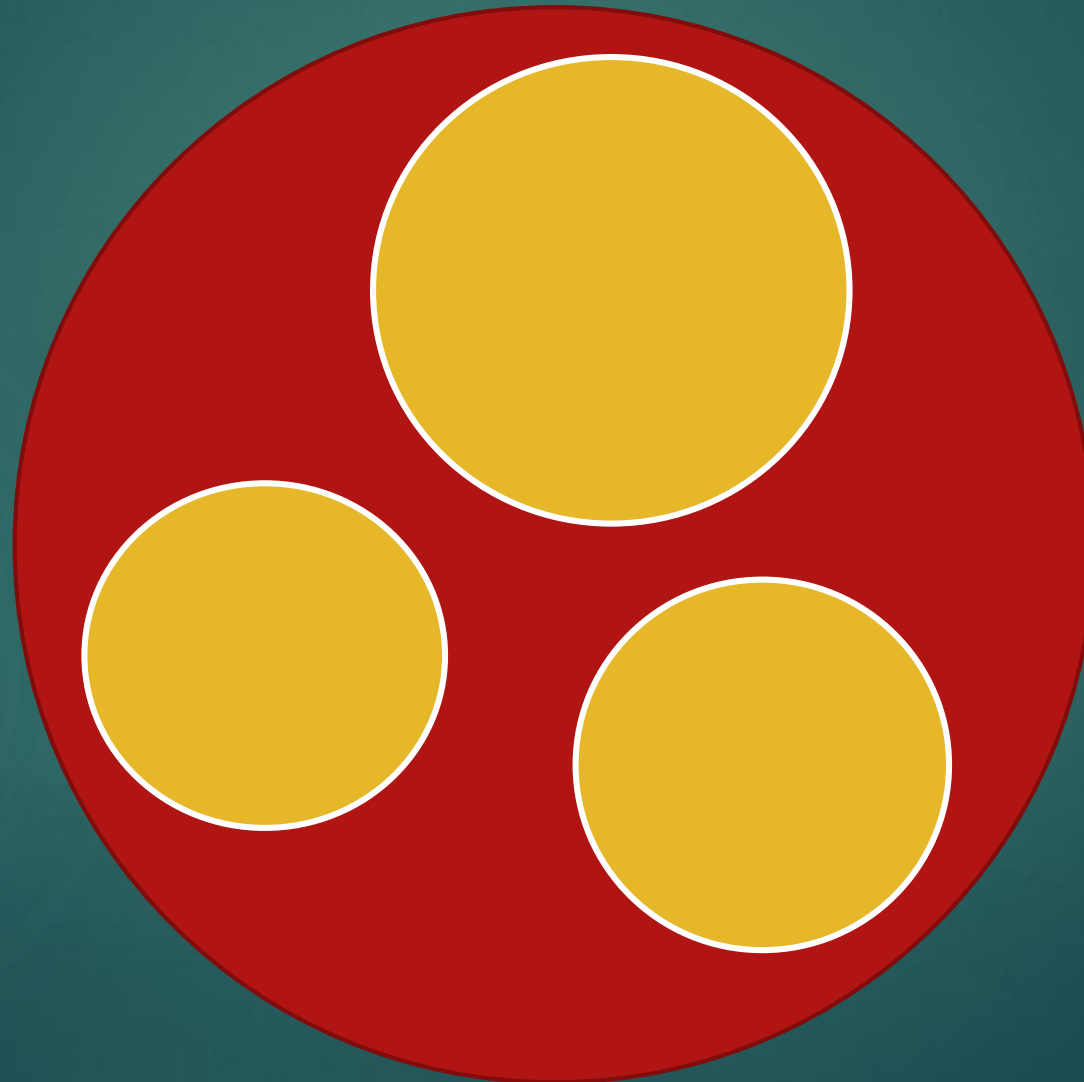
Rola projektów (projekt vs. program)



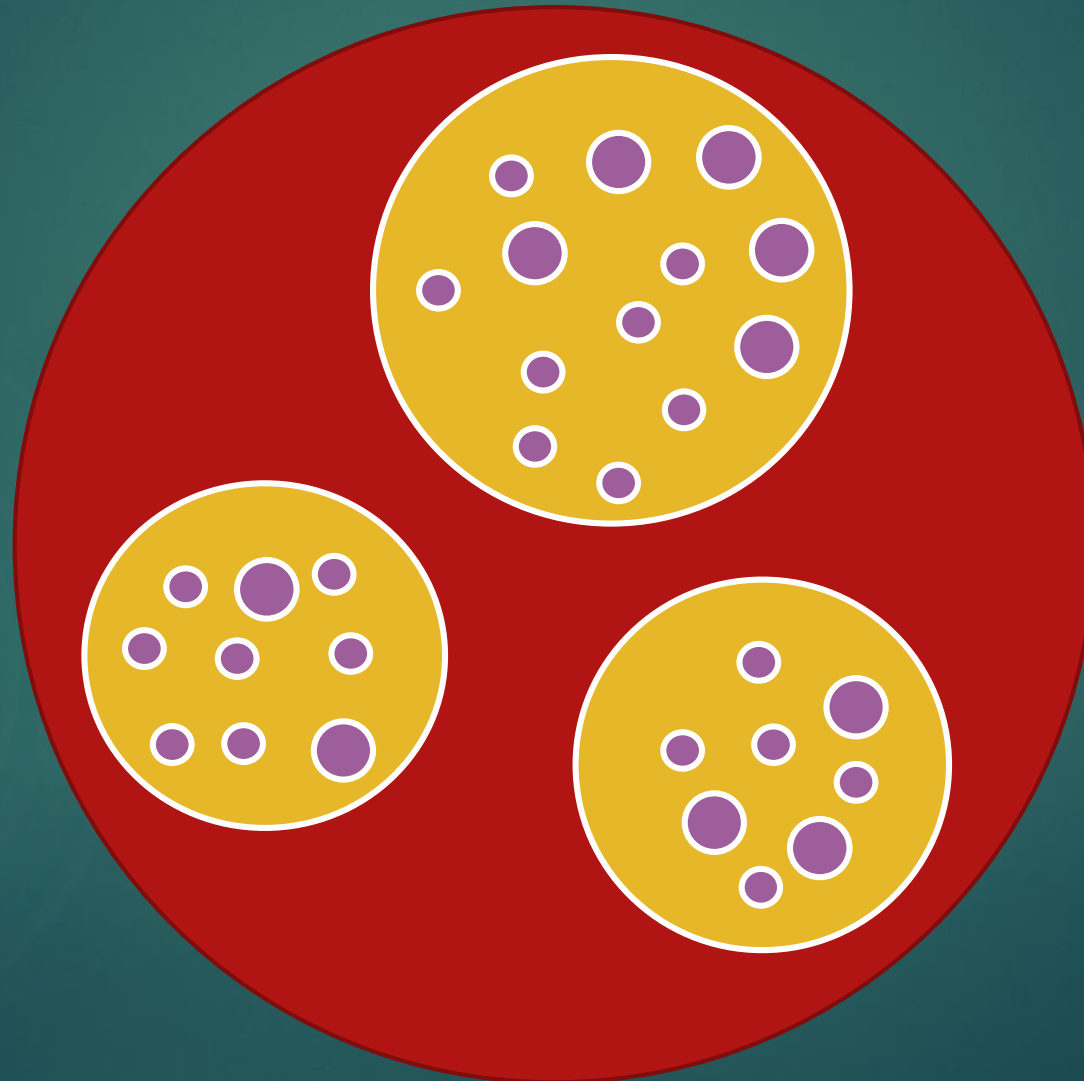
Rola projektów (projekt vs. program)



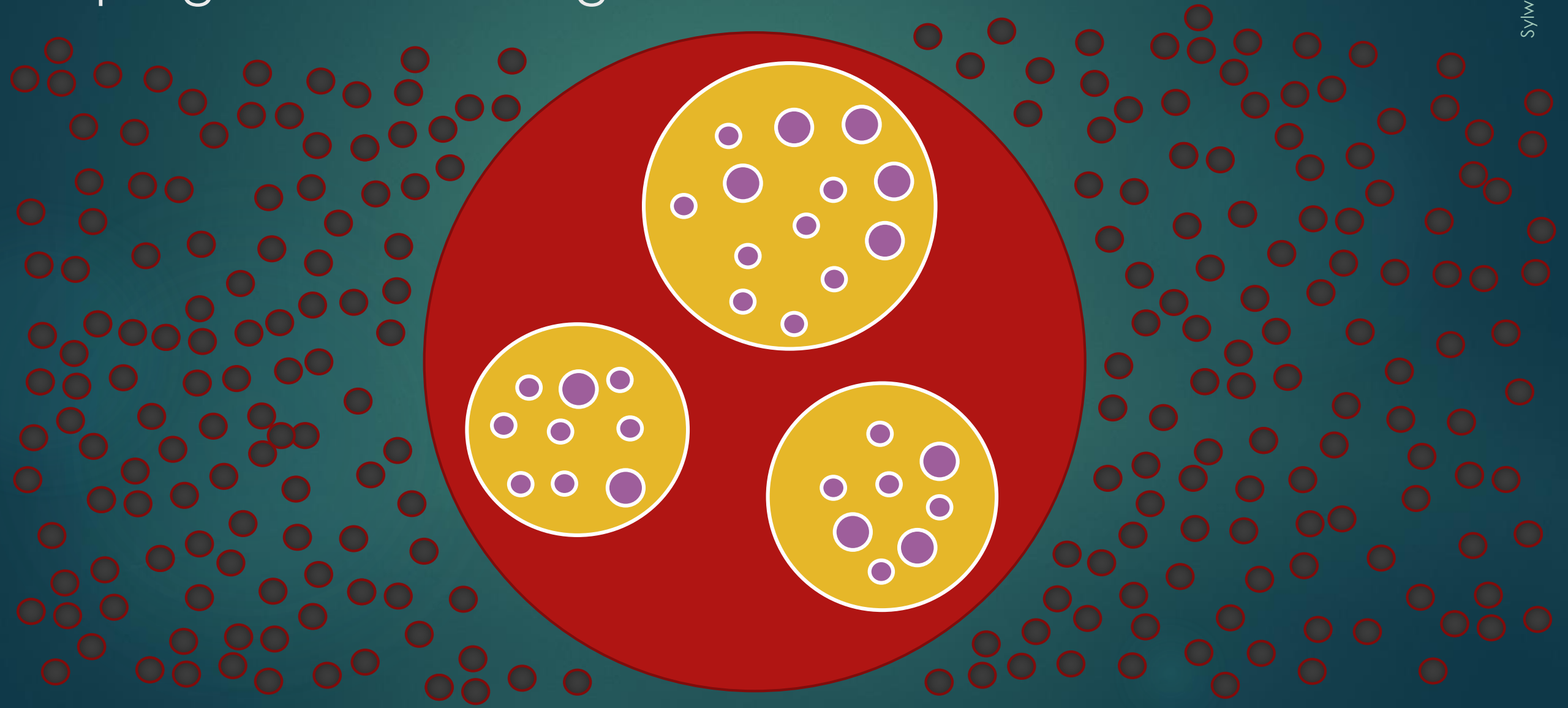
Rola projektów: umożliwić realizację celów programów i strategii



Rola projektów: umożliwić realizację celów programów i strategii



Rola projektów: umożliwić realizację celów programów i strategii



Rola oceniających wnioski

- ▶ ... pytać i kwestionować, żeby **zapewnić osiągnięcie celów Programu** przy rozsądnym wykorzystaniu środków (poziom programu też podlega ewaluacji i kontrolom + element polityczny)
- ▶ Wybrać projekty o największym oddziaływaniu i najmniejszym ryzyku
- ▶ Przewidzieć co nie zostało podkreślone we wniosku (dobre i złe)
- ▶ ... aby ocenić ryzyko reputacyjne dla **Programu** i instytucji finansującej
- ▶ Zminimalizować ryzyko zmarnowania środków, w tym ocenić zdolność wnioskodawcy do zrealizowania celów
- ▶ Jeżeli **Program** na to pozwala: wskazać jak zmodyfikować projekt, żeby lepiej osiągnąć cele Programu (synergia z innymi projektami, model podprogramów)

Działania kwalifikowalne nie zawsze są uzasadnione

Nawet jeśli coś jest dopuszczalne lub nieuregulowane w regulaminie naboru, najważniejsza jest uzasadniona potrzeba (dot. np. kosztów zarządzania, wysokości wynagrodzeń, zakupów sprzętu, wyjazdów studyjnych)



„po co” vs „co” – i skąd
to wiemy

...czyli od czego powinien się zacząć dobrze
przygotowany projekt



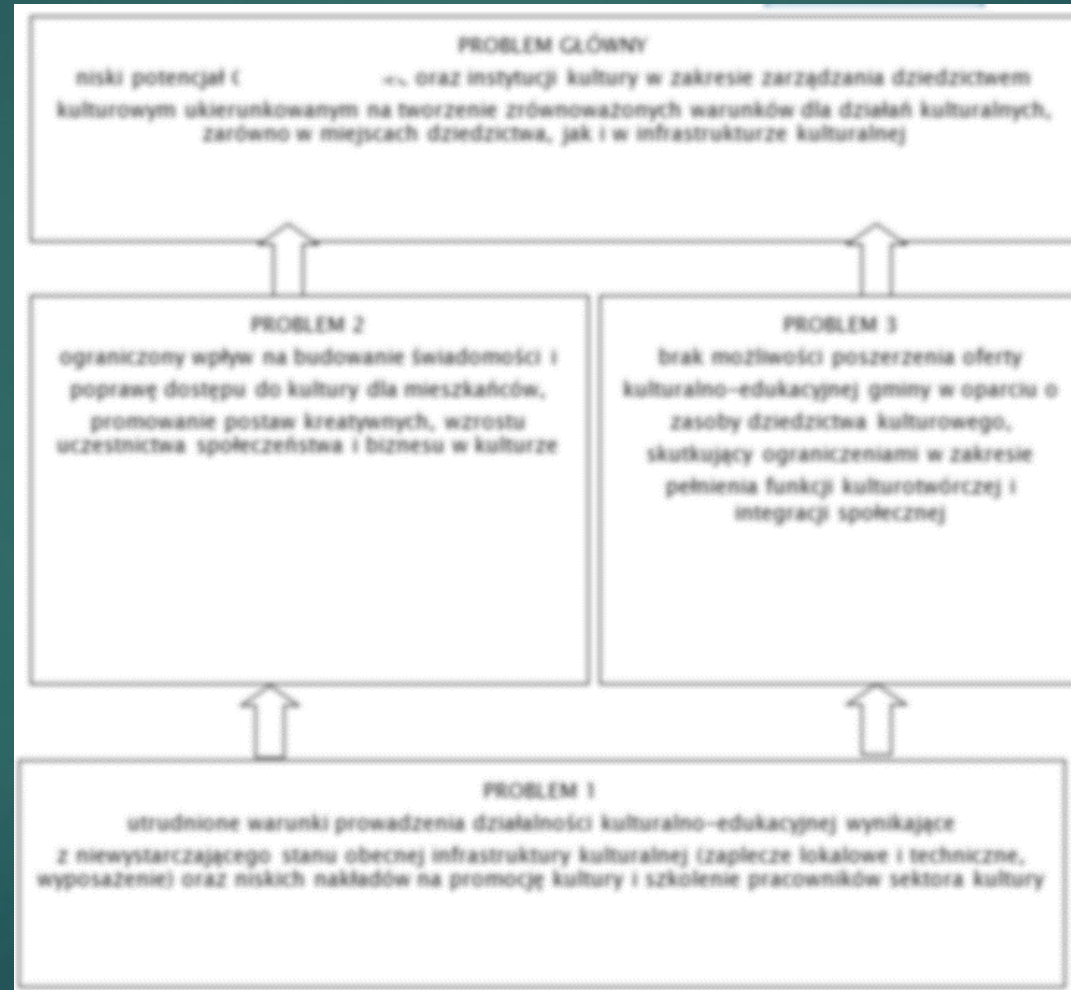
Analiza potrzeb

udowodnić, że projekt jest niezbędnym ogniwem długiego łańcucha, a nie niedopracowanym pomysłem

Analiza potrzeb:

- ▶ Drzewo problemów (porządnego drzewa problemów nie zrobią za Państwa konsultanci piszący wnioszek!)
- ▶ Drzewo celów
- ▶ Matryca logiczna - kiedy jest słaba (czyli rzetelna analiza sytuacji wyjściowej)
- ▶ Rezultaty czy produkty?

Przykład drzewa problemów





Analiza interesariuszy

(konsultanci piszący wnioski nie zrobią jej
porządnie bez Państwa zaangażowania!)

Mapowanie interesariuszy

l.p.	Kto	Zainteresowanie/ Zaangażowanie	Ważni dla projektu?	Rola w projekcie	Kto odpowiedzialny za współpracę	Komentarz
		pozytywne	bardzo			
		negatywne	średnio			
		neutralne	mało			

Analiza ryzyka

(lepiej więcej niż mniej)

Matryca ryzyka

Ryzyko	Opis i konsekwencje	Jednostka ryzyka (koszt i czas)	Prawdopodobieństwo	Wpływ / skutki	Strategia	Sposób zapobiegania lub minimalizowania skutków	Wystąpiło?	Osoba/institucja odpowiedzialna
		koszt i czas	rzadkie	bardzo duże	unikanie		NIE	
		koszt	mało prawdopodobne	duże	transfer		TAK	
		czas	możliwe	istotne	łagodzenie		NIE	
			prawdopodobne	niewielkie	akceptacja		NIE	
			prawie pewne	nieznaczące			NIE	



Partnerzy to nie podwykonawcy

(oceniający wiedzą, kiedy chodzi tylko o punkty i
wartość partnerstwa będzie niska – a koszty wysokie)

Współpraca międzynarodowa

Międzynarodowe sieci miast:

- ▶ Porozumienie Burmistrzów
- ▶ Sojusz Klimatyczny
- ▶ Energy Cities (i Polska Sieć Energy Cities)
- ▶ ICLEI
- ▶ Fedarane
- ▶ ADELPHI
- ▶ EIP-SCC – matchmaking dla inteligentnych miast

European Structural and Investment Funds

Cohesion Fund

EAFRD

EMFF

ERDF

ESF

European Funding Programmes

CEF

Horizon 2020

JPI Urban Europe

LIFE

Territorial Cooperation

UIA

URBACT

Project Development Assistance

EEEF

ELENA

Horizon 2020 PDA

JASPERS

Financial Institutions Instruments

EFSI

Municipal loans

NCCF

Alternative Financing Schemes

Citizen Cooperatives

Crowd-funding

EPC

Green municipal bonds

On-bill-financing

Revolving loan funds

Soft loans, guarantees

Czego oczekiwać od konsultantów?

- ▶ Teoria zmiany
- ▶ Analiza ryzyka (porządną matryca)
- ▶ Dokładne mapowanie interesariuszy
- ▶ Plan komunikacji dostosowany do wniosków z drzewa problemów, analizy ryzyka i analizy interesariuszy
- ▶ Umowa musi zakładać możliwość wprowadzania poprawek i uzupełnień – oraz wystarczająco dużo czasu na weryfikację i poprawki
- ▶ W przypadku wersji angielskiej, zapewnione musi być dobre tłumaczenie – oszczędzanie na tłumaczach się nie opłaca

... Przed złożeniem wniosku, trzeba go przeczytać ...

Podsumowując:

- ▶ Pokazać **szerszy kontekst** (porządne drzewo problemów)
- ▶ **Udowodnić, że projekt jest potrzebny** – skąd wiemy, że warto go realizować i dlaczego w zaproponowany sposób / skali
- ▶ Podkreślić w jaki sposób zostanie zapewniona **wysoka jakość** (konkrety!)
- ▶ Wszystkie **wydatki porządnie uzasadnione** – szczególnie koszty zarządzania
- ▶ Podkreślić doświadczenie wnioskodawcy i partnerów – w kontekście **zdolności poradzenia sobie z problemami, zapewnienia wysokiej jakości i osiągnięcia wszystkich celów** (konkrety – nauczmy się reklamować)
- ▶ Jeśli projekt przewiduje elementy innowacyjne, trzeba to podkreślić - jednocześnie odnosząc się do ryzyka wynikającego z działań pilotażowych
- ▶ Podkreślić, jeżeli dany Instrument jest jedyną szansą na realizację projektu
- ▶ Wzorowanie się na podobnych projektach nie zawsze nam pomoże



Pytania?

Dziękuję i powodzenia

Sylwia Słomiak

sylwia.slomiak@ssas.eu