



Interreg



Съфинансирано от
ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Румъния – България

Проект „Инициатива за трансгранично обучение и ангажираност на религиозни общности“ е съфинансиран от Европейския съюз от Европейския фонд за регионално развитие, чрез програмата INTERREG VI-A Румъния-България

Вземане на решение за кандидатстване

УРОК 12

Стратегически подход към достъпа до финансиране от Европейския съюз — как да преценим дали да кандидатстваме по дадена покана.

За какво ще говорим днес

01

Обща логика на оценяването

Как оценителите разглеждат проектните предложения

03

Фактори за успех

Общи характеристики на успешните кандидатури

ċċ

Основни критерии за оценка

Релевантност, капацитет и въздействие

ċċ

Чести грешки и информирано решение

Как да избегнем типичните капани и да вземем правилното решение

Защо решението за кандидатстване е стратегическо?

Вземането на решение за участие в дадена процедура не е механичен процес — то е **аналитична дейност**, която определя не само вероятността за успех, но и ефективното използване на организационните ресурси.

Формална допустимост

Отговаряме ли на минималните изисквания за участие?

Съответствие с целите

Проектната ни идея пасва ли на приоритетите на поканата?

Реален капацитет

Разполагаме ли с ресурсите и уменията за изпълнение?

Обща логика на оценяване на проектите

Въпреки различията между програмите, оценяването следва **сходна логика**, основана на предварително определени критерии. Оценителите разглеждат проектите не само от гледна точка на съдържанието, но и по отношение на **съгласуваността с целите на програмата**.

Съществен елемент от оценката е **логическата последователност** между отделните компоненти — цели, дейности и резултати трябва да са в ясна връзка помежду си. Дори добрата идея губи точки при липса на вътрешна кохерентност.



Важно за кандидатите

Оценителите работят в условия на **ограничено време** и голям брой предложения. Ясно структурираното и съгласувано представяне на информацията е от ключово значение за доброто класиране.

Основни критерии за оценка

Макар конкретните критерии да варират в зависимост от програмата, могат да бъдат обособени три основни групи, валидни за повечето процедури.



Релевантност

Степента, в която предложението отговаря на целите и приоритетите на поканата. Проекти без пряка тематична връзка рядко получават висока оценка.



Капацитет и партньорство

Опит, ресурси и способност за изпълнение. Липсата на необходим капацитет се разглежда като оперативен риск от страна на оценителите.



Въздействие и устойчивост

Очакваните резултати и тяхната трайност. Оценителите търсят реален принос, надхвърлящ локалния ефект и продължаващ след края на проекта.

Фактори за успех при кандидатстване

Практиката показва, че успешните кандидатури споделят няколко общи характеристики:

→ Ясно съответствие с програмата

Проекти, демонстриращи разбиране на контекста и предлагащи адекватни решения, имат значително по-голям шанс за одобрение.

→ Реалистична самооценка

Организации, кандидатстващи в рамките на реалния си капацитет, са по-успешни от тези, поемащи прекомерни ангажименти.

→ Подходящи партньори

Когато се изисква партньорство, добре подобрите партньори повишават качеството, credibility и устойчивостта на проектното предложение.

→ Систематична подготовка

Успешните кандидати отделят достатъчно време предварително и избягват работа в последния момент, която неизбежно води до пропуски.



Чести грешки при вземане на решение

✗ Изборът по размер на бюджета

Привличането на големи суми без проверка на съответствието с изискванията е най-честата грешка. Води до кандидатстване по напълно неподходящи процедури и загуба на ресурси.

✗ Подценяване на изискванията

Административните и техническите изисквания нерядко са сложни. Пренебрегването им може да доведе до дисквалификация още в етапа на административна проверка.

✗ Надценяване на капацитета

Особено при международни проекти, организациите понякога поемат прекалено много. Това увеличава риска от провал още на етап оценка на изпълнимостта.

✗ Липса на достатъчно време

Работата в последния момент е системен риск. Пропуските в документацията и непоследователното представяне намаляват значително шансовете за успех.

Вземане на информирано решение

Преди да се пристъпи към подготовка на кандидатура, организацията следва да си отговори честно на пет ключови въпроса:

1

Допустимост

Отговаряме ли на всички формални изисквания за допустим кандидат?

2

Съответствие

Съответства ли нашата идея на целите и приоритетите на поканата?

3

Капацитет

Разполагаме ли с необходимите ресурси, екип и опит за изпълнение?

4

Партньори

Имаме ли подходящите партньори, ако те са задължително условие?

5

Време

Разполагаме ли с достатъчно време за качествена подготовка на документите?

Логиката на решението



Положителният отговор на всичките пет въпроса е необходима предпоставка за вземане на решение за участие. Ако дори един от отговорите е отрицателен, е по-целесъобразно да се изчака по-подходяща възможност — това не е провал, а стратегическа мъдрост.

Практическо приложение на знанията

В заключителната част на урока обучаемите прилагат придобитите знания чрез анализ на реални покани и вземане на аргументирано решение за кандидатстване.

Стъпка 1: Идентифициране на покана

Намерете актуална покана, релевантна за профила на вашата организация.

Стъпка 2: Оценка на съответствието

Приложете петте ключови въпроса спрямо конкретната покана и организационния ви профил.

Стъпка 3: Обосновано становище

Формулирайте писмено аргументирано решение — да кандидатствате или да изчакате.



Обобщение: Ключови изводи

Стратегически подход

Решението за кандидатстване е аналитична дейност, не механичен избор. Изисква интегриране на знания за програмата, собствения капацитет и контекста.

Три критерия

Релевантност, капацитет и въздействие са универсалните критерии за оценка, независимо от конкретната програма или процедура.

Избягвайте капаните

Изборът по бюджет, подценяването на изискванията и работата в последния момент са най-честите причини за провал.

Пет ключови въпроса

Систематичният самоанализ по петте въпроса е надеждният инструмент за вземане на информирано и отговорно решение.



Заключение

Организациите, които подхождат систематично и критично към избора на покани, насочват усилията си към **най-подходящите възможности за финансиране** — и именно те постигат устойчив успех в европейските програми.

Вземането на решение за кандидатстване изисква съчетание от аналитично мислене, познаване на изискванията и реалистична оценка на възможностите. Не всяка покана е подходяща за всяка организация — и умението да се каже „не“ на неподходяща покана е също толкова ценно, колкото умението да се кандидатства успешно.

Проект „Инициатива за трансгранично обучение и ангажираност на религиозни общности“

Фондация „Феникс – 21 век“

Дата на публикуване: 24.02.2026

„Съдържанието на този материал не представя непременно официалната позиция на Европейския съюз“