



# Dolina Karpią PARTNERSWO - STRATEGIA - LEADER+

## SPOTKANIE INFORMACYJNE ORGANIZACJE POZARZĄDOWE

Polanka Wielka, 16.02.2006

Mateusz Werpachowski, Andrzej Domański  
Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw  
Gospodarczych DELTA PARTNER



# Organizacje pozarządowe:

- Stowarzyszenia, fundacje, towarzystwa, kluby;
- Trzeci sektor – oprócz sektora publicznego i sektora biznesu;
- NGO – Non Governmental Organizations;
- OPP – Organizacje Pożytku Publicznego



# Organizacje pozarządowe - cele

- Nie prowadzą działalności nastawionej na zysk;
- Ich celem jest wspieranie jednostek i grup w ich rozwoju i dążeniach;
- Działają dzięki zaangażowaniu - najczęściej bezpłatnemu - ludzi;
- Wykorzystują powierzone im fundusze;



# Organizacje pozarządowe - wartości

- Działają w środowisku lokalnym;
- Potrafią precyzyjnie określić problemy – postawić diagnozę;
- Potrafią skutecznie rozwiązywać problemy – ich działań nie ograniczają skostniałe struktury administracyjne;



# Pilotażowy Program Leader+.

- **Sektorowy Program Operacyjny "Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich" 2004-2006 (SPO ROL).**
- **Działanie 2.7. - Pilotażowy Program Leader+.**
- **Instytucja Zarządzająca - Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.**
- **Instytucja Wdrażająca - Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA).**
- **Całkowita wartość Leader+ 19 mln EUR.**



# 7 cech podejścia typu Leader:

- Partnerstwo;
- Podejście terytorialne;
- Podejście oddolne – zaangażowanie mieszkańców;
- Podejście zintegrowane – kompleksowość i spójność;
- Innowacyjność;
- Lokalne zarządzania i finansowanie;
- Współpraca – tworzenie sieci;



# Leader+ w Polsce:

- Schemat I:
  - Przygotowanie do „właściwego” wdrażania Leadrea;
  - Powstanie Lokalnej Grupy Działania;
  - Wsparcie powstania Grupy Ekspertów;
  - Opracowanie wspólnej Strategii (Zintegrowanej Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich);



# Leader+ w Polsce (2):

- Schemat II:
  - Dofinansowanie projektów zawartych w strategii w obszarach:
    - Rozwój turystyki;
    - Ochrona oraz promocja środowiska naturalnego, krajobrazu i zasobów historyczno – kulturowych;
    - Popularyzacja wyrobów regionalnych;
    - Działania szkoleniowe oraz współpraca z innymi LGD – wymiana doświadczeń;
  - **Nie ma finansowania projektów infrastrukturalnych.**
  - O dofinansowanie wnioskuje Lokalna Grupa Działania!

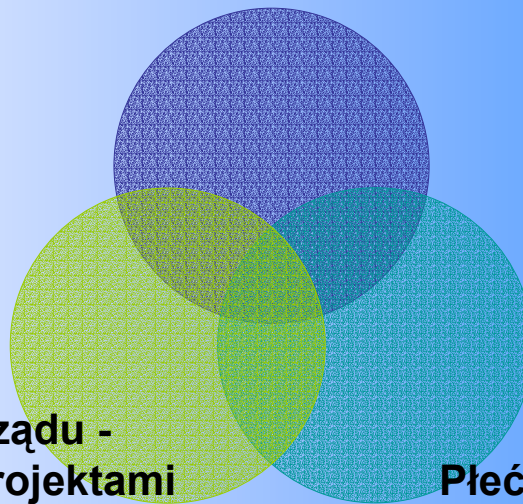




# Lokalna Grupa Działania:

- Jest stowarzyszeniem zwykłym;
- Członkowie założyciele (15 osób);
- Zarząd:

**Min. 50% - przedsiębiorcy i NGO**



**Członkowie zarządu -  
doświadczenie z projektami**

**Płeć max. 40% - 60%**



# Anglia - Wheels to Work

- Jest skierowany do 16-24-latków, którzy nie mają realnej możliwości dotarcia do placówek edukacyjnych lub miejsc pracy i zapewnia im skutery lub motocykle.
- Uczestnicy wnoszą niewielką opłatę, w zamian **otrzymując motocykl na rok**, z częścią wyposażenia oraz nauką jazdy;
- Uczestnicy muszą posiadać prawo jazdy.
- Projekt **WHEELS zachęca do nauki** - jest to dużym bodźcem do uczestnictwa w nauce, szkoleniu **lub do podjęcia pracy**.



# Dania „Friluftnetsnet Nordvest”

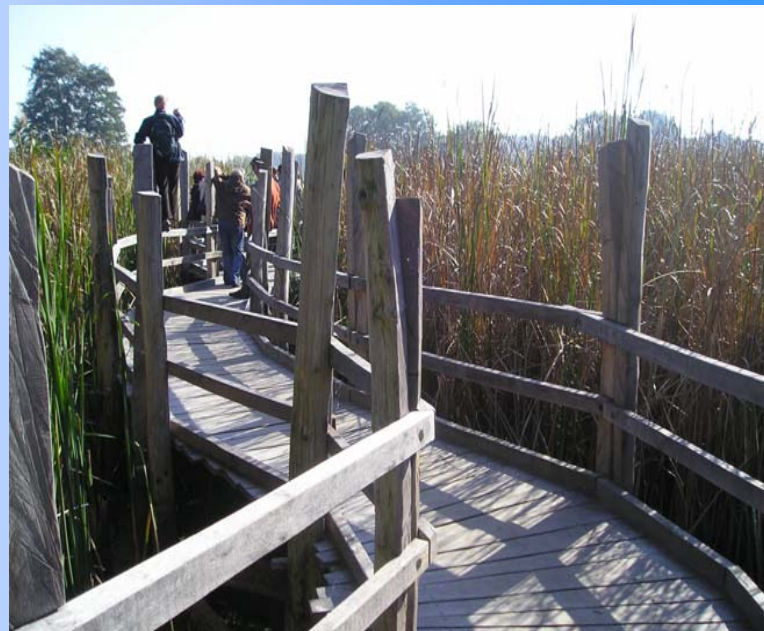
(Sieć Zewnętrzna na Pn-Zach.)

- Projekt dotyczy sieci prostych wiat, położonych w pobliżu morza i szlaków w regionie.
- Sieć 60 wiat, umożliwi zwiedzenie całego obszaru podczas jednej wizyty;
- Turyści: piesi, rowerzyści, podróżujący konno i żeglarze;
- „Danii w pigułce” - zielone lasy, strumienie, białe plaże i malownicze wioski.
- Od wielu lat ten obszar przyciąga rosnącą liczbę turystów i obecnie jest otwarty dla każdego;



# Projekty Leader+ w Europie

- **NIEMCY - W górnołużyckiej krainie lasów i stawów:**



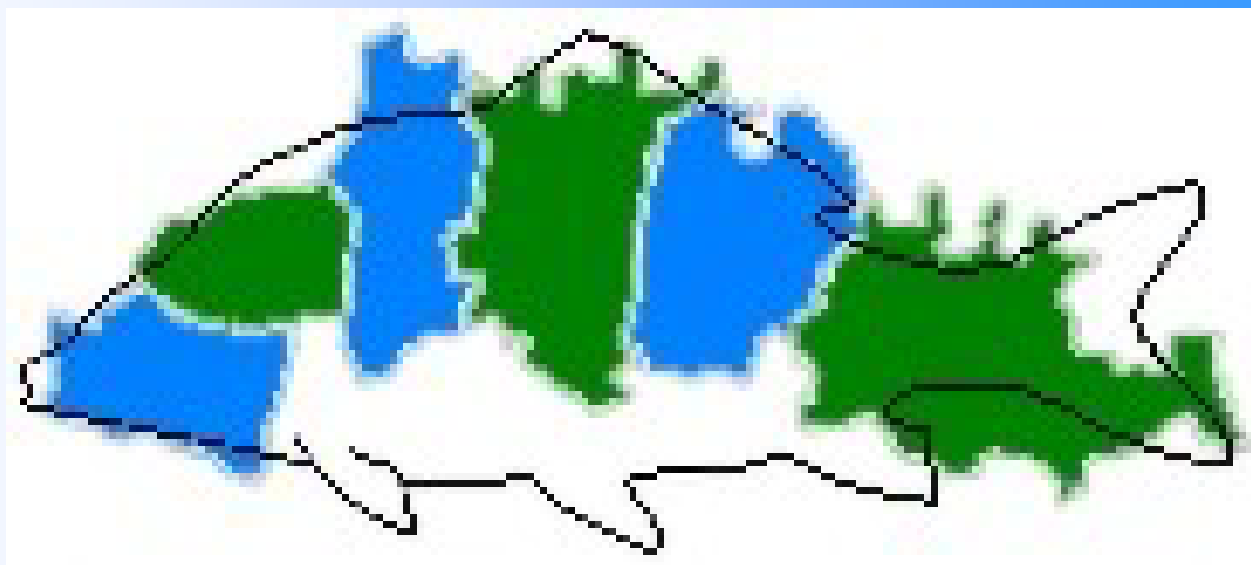


## Niemcy (2):

- Celem jest uaktywnienie wyludniających się obszarów wiejskich i uatrakcyjnienie warunków życia, pracy i wypoczynku ich mieszkańców;
- W efekcie powstał sieć organizacji, które:
  - Promują i tworzą atrakcje turystyczne
  - np. „Festiwal Karpia”



# Rejon naszej ZSRROW:





# Rejon ZSRROW:

- Gmina Przeciszów;
- Gmina Spytkowice;
- Gmina Zator;
- Gmina Brzeźnica;
- Gmina Osiek;
- Gmina Polanka Wielka;



# Przedmiot projektu:

- Opracowanie Zintegrowanej Strategii dla Doliny Karpia czyli:
  - Wspólna misja;
  - Wspólne cele;
  - Wspólne pomysły;
  - Wspólne działania;
  - **Powstanie wspólnoty;**





# Strategia – czym jest?

- To po prostu plan działania;
- Zawiera opis problemów z którymi się spotykamy;
- Zawiera też opis naszym mocnych stron;
- Określa generalny, wieloletni kierunek rozwoju;
- Zawiera szczegółowe zadania do realizacji w kolejnych latach;



# Strategia – po co jest?

- Aby skutecznie rozwiązywać problemy mieszkańców...
- Żeby planować swoje działania, a nie pracować „bez ładu składu”...
- Żeby móc pozyskiwać pieniądze na projekty;



# Schemat strategii:

## Misja

**Domena 1, Domena 2, Domena 3**

**Cele Strategiczne...**

**Cele operacyjne...**

**Projekty, zasady wdrożenia,  
możliwości finansowania**



# Czym jest projekt?

Sekwencja **powiązanych ze sobą działań**, które przebiegają w pewnym **określonym czasie** oraz są ukierunkowane na **osiągnięcie precyzyjnie zdefiniowanego celu**



Stowarzyszenie Wspierania  
Inicjatyw Gospodarczych

# Fundamentalne pytania:

- CO ma być rezultatem projektu?
- DLACZEGO należy zrealizować projekt - jakie są powody, korzyści i przesłanki ekonomiczne?
- KTO powinien być zaangażowany?
- KIEDY projekt będzie realizowany / zakończony?
- JAK DŁUGO potrwa realizacja projektu?
- ILE będzie kosztował?
- JAKIE dodatkowe środki będą potrzebne?
- CO może mieć wpływ na rezultat projektu?
- JAKIE są pozostałe ryzyka ?



# Po co partnerstwo?

- Partnerstwa mogą być tworzone z różnych powodów, np.:
  - w celu rozwiązania konkretnego problemu, np. utworzenie stołówki na wsi (po utworzeniu tej stołówki koalicja rozpada się),
  - dla celów długofalowych, np. stworzenie dzielnicowego systemu wsparcia dla rodzin w trudnej sytuacji lub lokalnego systemu wsparcia dla ofiar przemocy.



# Trudności w partnerstwie:

- Różne sposoby działania w poszczególnych sektorach;
- Niespójne interesy;
- Możliwość zdominowania przez jednego partnera;
- Konflikty i zaszłości personalne;

**To powoduje, że rzadko decydujemy się tworzyć tego typu inicjatywy – budować partnerstwa!**



# Co zyskujemy dzięki partnerstwu?

- Możliwość wzmocnienia własnej skuteczności poprzez wspólne działanie,
- Eliminowanie dublowania zadań,
- Łatwość uzyskania powszechnego poparcia w konkretnych zadaniach,
- Możliwość zdobycia większego rozgłosu,
- Łatwiejszy dostęp do ludzi, czasu, pieniędzy.





# Jakie partnerstwa?

- **Złożoność celów** — począwszy od prostej wymiany informacji, aż do skomplikowanych zadań i działań na rzecz wspólnego rozwiązywania problemów;
- **Natężenie powiązań** — stopień, w jakim organizacje są ze sobą związane, wyraża się ich wspólnymi celami, zadaniami, regułami decyzyjnymi oraz zaangażowaniem zasobów;
- **Formalności umów** — zakres formalności pomiędzy organizacjami członkowskimi dotyczy reguł i umów na temat struktur działania, taktyki oraz procedur.



# Partnerstwo – praktyka:

- Cel jest konkretny, często złożony i dalekosiężny.
- Członkostwo jest stabilne.
- Pozyskiwanie i utrata członków staje się poważnym problemem i może spowodować istotne zmiany w partnerstwie, łącznie z jego fiaskiem.
- Modele procesów i struktury współpracy prawie zawsze są wyrażone na piśmie, niejednokrotnie jako dokumenty prawne.



# Etapy budowania partnerstwa (1):

- Analiza środowiska problemu to określenie:
  - instytucji lub organizacji oraz zjawisk sprzyjających naszym działaniom;
  - instytucji lub organizacji oraz zjawisk hamujących nasze działania;



# Etapy budowania partnerstwa (2):

- Analiza partnerów:
  - jaki jest status prawny potencjalnego sojusznika,
  - jego główne cele i klienci, którym pomaga,
  - dlaczego jest istotny dla rozwiązania problemu,
  - co może wnieść do partnerstwa,
  - co może zyskać na współpracy z innymi.



# Etapy budowania partnerstwa (3):

- Spotkanie partnerów:
  - wzajemne poznanie się partnerów,
  - ustalenie obowiązujących wartości i reguł,
  - ustalenie przez wszystkich partnerów wspólnego projektu.



# Etapy budowania partnerstwa (4):

- Spotkanie parterów to okazja do znalezienia odpowiedzi na następujące pytania:
  - jakie mamy podejście do problemu, w sprawie którego się spotkaliśmy,
  - co nas łączy,
  - co chcemy wspólnie zrobić,
  - co jest nam potrzebne, aby zrealizować nasze cele.



# Etapy budowania partnerstwa (5):

- Partnerzy muszą wnieść wkład, ważne żeby był on w miarę równy:
  - status prawny,
  - dostęp do ważnych źródeł informacji,
  - dostęp do decydentów,
  - umiejętności (np. pomysły),
  - odpowiednie cechy osobowości,
  - zasoby ludzkie (oddelegowany pracownik, wolontariusze),
  - zasoby organizacyjne i materialne,



# Sukces partnerstwa.

- Należy pamiętać, że kluczem do sukcesu w tworzeniu partnerstwa jest przestrzeganie trzech fundamentalnych jego zasad:
  - dobrowolności,
  - równości,
  - zaangażowania partnerów.





Stowarzyszenie Wspierania  
Inicjatyw Gospodarczych

# Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw Gospodarczych DELTA PARTNER

43-400 Cieszyn, ul. Zamkowa 3a/1

tel./fax: +48 33 851 44 81

31-547 Kraków, ul. Kordylewskiego 11/809

tel./fax: +48 12 294 20 51

[www.deltapartner.org.pl](http://www.deltapartner.org.pl)

[biuro@deltapartner.org.pl](mailto:biuro@deltapartner.org.pl)