



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

Dolina Karpią PARTNERSWO - STRATEGIA - LEADER+

GRUPA WSPARCIA EKSPERCKIEGO

Zator, 12.01.2006

Mateusz Werpachowski

Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw
Gospodarczych DELTA PARTNER



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

Pilotażowy Program Leader+.

- W ramach realizacji **Sektorowego Programu Operacyjnego "Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich"** 2004-2006 (SPO ROL) w działaniu 2.7. wdrażany jest Instytucją Zarządzającą w ramach programu jest Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Instytucją Wdrażającą natomiast **Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA)**.
- Na realizację programu przeznaczono 19 000 000 EUR.



Tu jesteśmy:

- **Schemat I tworzenie lokalnego partnerstwa publiczno - prywatnego** (Lokalnych Grup Działania - LGD) oraz dokonanie z inicjatywy środowisk lokalnych analizy możliwości rozwojowych terenów wiejskich i opracowanie na tej podstawie zintegrowanych strategii rozwoju obszarów wiejskich (ZSROW).
- Ustalono maksymalną pomoc przy realizacji schematu I – 150 000 PLN.



Rejon ZSROW:

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



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

Tu będziemy:

- **Schemat II pozwoli na realizację kompleksowych projektów o charakterze wielosektorowym, uwzględniających m. in. rozwój turystyki, ochronę oraz promocję środowiska naturalnego, krajobrazu i zasobów historyczno - kulturowych, popularyzację rozwój produkcji wyrobów regionalnych, a także działania szkoleniowe.**



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

Przedmiot projektu:

- Opracowanie zintegrowanej strategii;
- Wspólna misja;
- Wspólne cele;
- Czyli – powstanie wspólnoty;



Ćwiczenie: projekt!

- Jeden projekt;
- Wartość w PLN;
- Zaangażowane organizacje;
- Realizowanie działania (harmonogram rzeczowo – finansowy);



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.



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

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!



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

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.



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

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.



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

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 partnerów 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.



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

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,



Stowarzyszenie Wspierania
Inicjatyw Gospodarczych

Sukces partnerstwa.

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