

PARTNERSTWO LOKALNE

Model Lokalnej Współpracy

WSKAZÓWKI

Tworzenia i funkcjonowania partnerstwa

Projekt EFS nr 1.48



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Centrum
Rozwoju
Zasobów
Ludzkich

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Dziesięć wskazówek tworzenia partnerstwa

- **WSKAZÓWKA 1: JAK ROZPOCZĄĆ i KOGO ZAINSPIROWAĆ IDEĄ PARTNERSTWA ?**
- **WSKAZÓWKA 2: WSPÓLNE OKREŚLENIE CELÓW PARTNERSTWA LOKALNEGO**
- **WSKAZÓWKA 3: DIAGNOZA PROBLEMÓW LOKALNYCH – WSPÓLNY INTERES**
- **WSKAZÓWKA 4: BEZ DIAGNOZY NIE MA PARTNERSTWA LOKALNEGO**
- **WSKAZÓWKA 5: POSZUKIWANIE PARTNERÓW**
- **WSKAZÓWKA 6: WIZJA, MISJA I CELE**
- **WSKAZÓWKA 7: WYBÓR FORMY DZIAŁANIA PARTNERSTWA**
- **WSKAZÓWKA 8: WYBÓR FORMY PRACY PARTNERÓW**
- **WSKAZÓWKA 9: OPRACOWANIE PLANU DZIAŁANIA**
- **WSKAZÓWKA 10: EWALUACJA I MONITORING W PARTNERSTWIE**



WSKAZÓWKA 1: JAK ROZPOCZĄĆ i KOGO ZAINSPIROWAĆ IDEĄ PARTNERSTWA

- **Partnerstwo Lokalne to nie to samo co współpraca.** Współpraca ma charakter krótkotrwały i wiąże się z uzyskaniem określonego celu
- **Specyficzną cechą odróżniającą partnerstwo od współpracy jest długotrwałość działań tego pierwszego pojęcia.** Partnerstwo (w zależności od formy) jest oparte na porozumieniu między partnerami, które może mieć charakter formalno-prawnych lub uznaniowy. Zainicjowanie partnerstwa lokalnego oraz budowanie jest procesem długotrwałym, czasochłonnym i wymagającym cierpliwości i konsekwencji.
- Modelowe rozwiązanie dla partnerstwa lokalnego to pozyskanie podmiotów reprezentujących trzy podstawowe sektory – **samorządowy, pozarządowy i biznesowy.**
- *Partnerstwo lokalne jest nową formą zarządzania rozwojem środowiska lokalnego oraz przeciwdziałania problemom społecznym*

WSKAZÓWKA 2: WSPÓLNE OKREŚLENIE CELÓW PARTNERSTWA LOKALNEGO

- **Partnerstwo określa jakie cele będą priorytetowe i jakie metody wybierze do ich realizacji.** Interesariusze, szczególnie w grupie „Zwolenników” mają wpływ na pierwsze określenie celów.
- **Środki finansowe są w procesie inicjowania partnerstwa drugorzędną sprawą.** Wykorzystanie potencjału Interesariuszy, szczególnie wiedzy i doświadczeń zasobów kadrowych może być ścieżką do poszukiwań tych środków. Każde partnerstwo musi samo poszukiwać możliwości pozyskania funduszy. Partnerstwo, które uzależnia swoją pracę wyłącznie od pozyskanych środków może nie przetrwać w sytuacji ich braku.
- Partnerstwo musi dążyć do zbudowania **własnej stabilnej struktury.**
- Partnerstwo samo określa system **porozumiewania się.** To bardzo ważny cel, szczególnie w sytuacjach kontrowersyjnych czy konfliktowych.

Stopniowe osiągnięcie coraz większego wzajemnego zrozumienia i zaufania, uczenia się podejmowania decyzji na podstawie konsensusu.



WSKAZÓWKA 3: *DIAGNOZA PROBLEMÓW LOKALNYCH – WSPÓLNY INTERES*

- Każdy potencjalny Interesariusz patrzy na lokalny rozwój z innej perspektywy, z innych przewidywanych korzyści jakie może uzyskać w wyniku wspólnego działania.
- Każdy partner (Interesariusz) określa ważne z jego punktu widzenia problemy społeczne Gminy. Określanie wagi (priorytetu) dla każdego problemu pozwala zbliżać się w poglądach oraz ustalić „wspólne punkty” lub „rozbieżności”. A więc **LISTA PROBLEMÓW SPOŁECZNYCH**.
- Diagnoza może być przeprowadzona siłami własnymi partnerów. Partnerstwo wybiera wówczas odpowiednią metodę, pomocną przy przeprowadzeniu diagnozy.
- W przypadku partnerstwa formalnego, dysponującego środkami finansowymi, diagnoza może być zlecona ekspertom zewnętrznym, którzy konsultują z partnerstwem wybraną przez nich metodę opracowania diagnozy.



WSKAZÓWKA 4: *BEZ DIAGNOZY NIE MA PARTNERSTWA LOKALNEGO*

- **Sojusznicy** - kiedy są ustalone na zasadzie consensusu najważniejsze problemy lokalne, wówczas należy poszukiwać sojuszników dla ich rozwiązywania. Połączenie potencjałów organizacyjnych, kadrowych, technicznych i finansowych jest koniecznością dla rozwiązania problemów.
- **Radni Gminy** – argumenty i analizy. Tzw. Kalkulator wydatków szczególnie związanych z wypłacaniem zasiłków, świadczeń z pomocy społecznej na tle ewentualnych korzyści z tytułu podatków lokalnych, nowych miejsc pracy, kontaktów z innymi kontrahentami itp.
- Własny gminny program rozwiązywania problemów społecznych
- **Wizyty studyjne** - miejsca dobrych praktyk.

WSKAZÓWKA 5: POSZUKIWANIE PARTNERÓW

- Lider, który zdecydował się być inicjatorem partnerstwa musi wziąć na siebie ciężar promowania tej idei, gromadzenia coraz większej liczby sojuszników. A więc listy intencyjne – zaproszenia imienne, w treści których przedstawione są nie tylko cele, ale przede wszystkim zdiagnozowane problemy lokalne.
- Wskazaniem jest aby na spotkanie zaprosi się reprezentantów „dobrych praktyk w kraju”.
- Poszukując partnerów należy rozważyć: jakie podmioty powinny uczestniczyć w partnerstwie, aby podjęty problem uzyskał możliwości rozwiązania, jakimi przesłankami kieruje się potencjalny partner w swojej podstawowej działalności, jakimi zasobami własnymi dysponuje.
- Partnerstwo jest otwarte na nowych członków.

WSKAZÓWKA 6: *Wizja, misja, cele*

- **Wizja** jest relatywnie najłatwiejsza do sformułowania, zakłada bowiem szeroką formułę ogólności. Wizją jest pożądanym przez partnerów stan społeczności lokalnej, pozytywnie zmieniony w efekcie działania partnerstwa.
- **Misja** to dylemat: co musi być wpisane w misję, co można pominąć i co jest w niej najważniejsze. Podpowiedzią może być poniższy przykład sformułowania misji dla platformy współpracy:
To platforma współpracy, której naczelną zasadą jest dialog społeczny służący zapobieganiu powstawaniu problemów społecznych oraz tworzący warunki do rozwoju zatrudnienia socjalnego. Odbiorcami działań partnerstwa są wszyscy mieszkańcy gminy. Fundamentem partnerstwa jest poszanowanie godności każdego człowieka oraz solidarności społecznej.
- **Cele** to określenie głównego i pośrednich punktów do których partnerstwo będzie zmierzało. Jakie cele szczegółowe uznać za priorytetowe, a jakie za mniej ważne? W tej kwestii bardzo pomocna okazała się przeprowadzona wcześniej diagnoza.

WSKAZÓWKA 7: WYBÓR FORMY DZIAŁANIA PARTNERSTWA

- W polskim prawodawstwie brak odrębnej formuły prawnej dla partnerstwa lokalnego. Partnerstwo może uzyskać osobowość prawną jako: fundacja, stowarzyszenie, związek stowarzyszeń.
- Partnerstwo lokalne, które nie ubiega się o uzyskanie osobowości prawnej, może być związane umową partnerską.
- Partnerstwo lokalne, które nie zawiera umowy partnerskiej, nie posiada osobowości prawnej, oraz działa nieformalnie jest formą współpracy.

WSKAZÓWKA 8: WYBÓR FORMY PRACY PARTNERÓW

- Wspólnie opracowany plan i harmonogram pracy – poszczególnych zadań.
- Podział zadań - sprecyzowanie za jakie zadania jest odpowiedzialny dany partner, który z partnerów będzie prowadzić dokumentację działalności partnerstwa.
- Terminy spotkań – sposób komunikacji – przestrzeganie reguł i zasad postępowania.
- Niezbędne jest wybranie siedziby partnerstwa. W przypadku partnerstwa nieformalnego, siedzibą może być siedziba jednego z partnerów.

WSKAZÓWKA 9: OPRACOWANIE PLANU DZIAŁANIA

- W przypadku podjęcia przez partnerstwo działań długofalowych, wskazane jest opracowanie strategii partnerstwa, obejmującej działania w okresie kilku lat, np. 3-ech lub 4-ech.
- Partnerstwo określa i realizuje działania w oparciu o wspólnie opracowany i przyjęty plan i harmonogram pracy.
- Konieczne jest opracowanie rocznych planów partnerstwa.

WSKAZÓWKA 10: EWALUACJA I MONITORING W PARTNERSTWIE

- Ewaluacja jest niezbędna przy ocenie partnerstwa i jego działań. Umożliwia polepszenie pracy partnerstwa.
- Częstotliwość ewaluacji powinna być uzgodniona wspólnie przez partnerów. Minimum stanowi przeprowadzanie ewaluacji raz na pół roku.
- Ewaluację można przeprowadzić siłami własnymi partnerstwa lub - w przypadku dysponowania odpowiednimi środkami - zlecić badanie ekspertowi /ekspertom zewnętrznym, co zwiększa obiektywizm badania.
- Ewaluacja kończy się spisaniem odpowiedniego dokumentu, przedstawiającym wykazane braki lub nieprawidłowości i zobowiązującym partnerów do usunięcia tychże braków i nieprawidłowości.



DOBRE RADY

PARTNERSTWO - NA PEWNO SIĘ OPŁACA

- Budowa partnerstwa wymaga zaangażowania ze strony członków partnerstwa, ustawicznej edukacji, przełamywania stereotypów w lokalnym zarządzaniu. **Dobra komunikacja i dobra organizacja pracy przy minimum formalności oraz wzajemne zaufanie, to cechy niezastąpione.**
- **Partnerstwo przynosi wymierne korzyści społeczności lokalnej**, a także samym partnerom:
 - korzyści dla jednostek samorządu terytorialnego poprzez większy udział mieszkańców w sesjach rady miejskiej,
 - korzyści dla organizacji pozarządowych poprzez prowadzenie partnerskiego dialogu z władzą,
 - korzyści dla biznesu poprzez możliwość pozyskiwania zleceń i wykonywania usług, zwiększony wpływ na życie gospodarcze.

DOBRE RADY

- O partnerstwo trzeba dbać i ciągle je wzmacniać, aby mogło realizować wyznaczone sobie cele.
- W efekcie zaangażowania w jego pracę różnych podmiotów i osób, zmienia się sposób postrzegania przez instytucje i organizacje problemów lokalnych, poprawiają wzajemne relacje, zwiększa się wzajemne zrozumienie.
- Powstanie i działanie partnerstwa uświadamia mieszkańcom wagę współodpowiedzialności za rozwój środowiska lokalnego.
- Osoby działające w partnerstwach zachęcają innych do tworzenia partnerstw.

PYTANIA SZKOLENIOWE

- Czy ZSL MLW Janów Lubelski posiada cechy otwartości?
- Czy ZSL MLW Janów Lubelski posiada plany, harmonogramy, oraz własny system komunikacji?
- Czy ZSL MLW podjął się działań informujących potencjalnych partnerów (Interesariuszy) o celach pilotażu?
- Czy ZSL MLW dokonał diagnozy lokalnej, opracował listę potencjalnych – kodowania pozycji wyjściowej?
- Czy ZSL MLW będzie opracowywał analizę ekonomiczną w zakresie tworzenia podmiotu zatrudnienia socjalnego, rozszerzenia jego działalności (np. centrum integracji społecznej)?,
- Czy ZSL MLW będzie dążył do przedłożenia propozycji Paktu na rzecz MLW?.

Zakończenie

- Dziękuję za uwagę

Andrzej Trzeciecki



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

