

„Mapa drogowa projektu współpracy”

1. Sytuacja: „Kto szuka partnera”	2. Sytuacja: „Kto już znalazł partnera”	3. Sytuacja: „Kto poszukuje projektu”
Dlaczego współpracować? Czy współpraca transnarodowa jest włączona do lokalnych strategii rozwoju? Jakie są wasze pomysły na współpracę?		
Jakiego partnera szukacie? <ul style="list-style-type: none"> - “wizja” /opis idealnego partnera - Podobieństwa/uzupełnienia: °geograficzne (np. góry, wybrzeże, pogranicze,) °historyczne (np. dziedzictwo kulturowe) °kulturowe(np. muzyka, język) °know-how - LGD z doświadczeniem lub nowe „bez doświadczenia” 	Jak znaleźliście partnera? <ul style="list-style-type: none"> - Przez znajomych - Internet/narzędzie wyszukiwania partnerów - Oferty współpracy - ogłoszenia 	Jakiego projektu poszukujecie? <ul style="list-style-type: none"> - Jaka tematyka? - Który region? - Projekt z doświadczonym partnerem czy nie? - Jak powinien wyglądać ten idealny projekt (definicja)?
Ilu partnerów poszukujecie?	Ilu partnerów znaleźliście partnerów? W przypadku wielu: <ul style="list-style-type: none"> - Czy zamierzacie współpracować ze wszystkimi? - Czy jakichś partnerów już odrzuciliście? Jeśli tak to, dlaczego? 	Dlaczego poszukujecie projektu a nie partnera? <ul style="list-style-type: none"> - Kontekst - Zdobycie doświadczenia
Jak poszukujecie partnerów? <ul style="list-style-type: none"> - Przez znajomych - Internet/ narzędzie wyszukiwania partnerów - Oferty współpracy - ogłoszenia 	Czy odbyliście pierwsze spotkanie z potencjalnym partnerem? Jeśli tak: <ul style="list-style-type: none"> - Jak przygotowaliście spotkanie? - Czy pierwsza wizyta była u partnera? Czy zaprosiliście partnera do siebie? - Czy dysponowaliście specjalnym budżetem na odbycie pierwszego spotkania? - Czy w czasie spotkania była część formalna i nieformalna? 	Jak poszukujecie projektu? <ul style="list-style-type: none"> - Przez znajomych - Internet/narzędzie wyszukiwania partnerów - Oferty współpracy- ogłoszenia

	<ul style="list-style-type: none"> - Kto uczestniczył w pierwszym spotkaniu? - Czy zostali zmobilizowani przedstawiciele lokalni (np. radni, postowie, kierownictwo innych LGD)? - Jak było wasze pierwsze spotkanie? Jakież nieoczekiwane sytuacje? - Czy był tłumacz? Jaki był język roboczy? - Jak długa była wizyta? - Czy jesteście zadowoleni ze spotkania? 	
<p>Czego oczekujecie od partnera?</p>	<p>Jaki rodzaj tematów był poruszany?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Przedstawienie obszarów (video bardziej atrakcyjne) - Przedstawienie/określenie ram projektu - Procedury współpracy; jeśli tak, czy są jakieś różnice, (jaki rodzaj) - Wasza rola w projekcie - Aspekty finansowe, (kto płaci, za co) - Wasze i potencjalnego partnera oczekiwania - Wizyta studyjna w terenie - Następny krok: np. utworzenie struktury 	<p>Gdzie poszukujecie projektu? Gdzie poszukujecie partnera?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Odległość (kraj sąsiedni czy "nie") - Jaki region?
<p>Gdzie poszukujecie partnera?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Odległość (kraj sąsiedni czy "nie") - Jaki region? 	<p>Co robimy po pierwszym spotkaniu?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utworzenie raportu/ kalendarza/budżetu - Czy chcecie współpracować z tym partnerem? 	<p>Czy zostaliście skontaktowani przez jakiegoś potencjalnego partnera proponującego projekt?</p>

	- Potwierdzenie partnerstwo?	Jeśli tak, - W jakim kontekście? - Dlaczego nie doszło do współpracy?
Czy zostaliście skontaktowani przez jakiegoś potencjalnego partnera? Jeśli tak, - W jakim kontekście? - Dlaczego nie doszło do współpracy?		
Przygotowanie projektu		
Jak potwierdzić partnerstwo? -list intencyjny -porozumienie partnerskie -umowa o wspólnej realizacji projektu współpracy		
W jakim celu przygotowujecie umowę o wspólnej realizacji projektu współpracy? - aby sformalizować i jasno wyrazić umowę współpracy		
Jakie elementy należy rozważyć przed złożeniem wniosku o przyznanie pomocy/zawarciem umowy o wspólnej realizacji projektu współpracy? <ul style="list-style-type: none"> • Prezentację struktury i organizację partnerstwa • Przedstawienie lidera projektu (koordynująca LGD) i innych partnerskich obszarów • Wspólne i indywidualne cele; • Planowane zadania w ramach projektu; • Oczekiwane wyniki i wartość dodana; • Ramy Monitoringu (włączając wskaźniki); • Kalendarz i plan działań; • Rola poszczególnych partnerów w realizacji zadań projektu; • Projekt struktury kierownictwa (włączając odnośniki dotyczące zasobów ludzkich i ich doświadczenia); • Aspekty finansowe projektu – potrzeby i koszty. Rozróżnienie krajowych i zagranicznych wydatków. Określenie wkładu do budżetu przez poszczególnych partnerów. Przedstawienie wzoru przepływu pieniędzy. Należy wziąć pod uwagę zmianę kursu walut. • Strategia Komunikacji (tryb wymiany informacji pomiędzy partnerami) 		
Jakie są najważniejsze pytania w ramach negocjowania aspektów finansowych? <ul style="list-style-type: none"> - Jaki jest całkowity budżet projektu włączając koszty i udział różnych źródeł i jaki jest budżet każdego z partnerów? - Jaka część budżetu jest przewidziana na zadania lokalne i jaka część jest przeznaczona na wspólne zadania? - Jak budżet jest podzielony pomiędzy poszczególnych partnerów (oraz pomiędzy ich działania)? 		
Kto powinien przygotować wnioski o przyznanie pomocy? <ul style="list-style-type: none"> - Koordynator projektu/osoby współpracujące z koordynatorem projektu? - Czy należy korzystać z pomocy konsultantów zewnętrznych niezaangażowanych w projekt? 		
Co to jest kadr monitorowania? <ul style="list-style-type: none"> - Zamierzone wyniki - Ten sam system pomiaru powinien być użyty przez każdego partnera. Np. jeśli 		

zamierzacie utworzyć nowe miejsca pracy wszyscy powinni użyć tej samej definicji dot. tworzonych miejsc pracy (ta sama liczba godzin na tydzień w ciągu określonej liczby miesięcy)
<p>Jaki rodzaj wewnętrznych zasobów przewiduje każdy z partnerów?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wiedza, techniczne zasoby - Czy jakieś inne zasoby poza ludzkimi?
<p>Jaki rodzaj pomocy jest dostępny ze strony sieci?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Regionalnej - Krajowej - ENRD
Ostatni etap: formalizowanie projektu
<p>Czym dysponujemy na tym etapie?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mamy potwierdzone partnerstwo; - Sformułowaliśmy treść i sposób rozwoju projektu we wniosku o przyznanie pomocy, zawarta umowa o wspólnej realizacji projektu współpracy, etc.; - Znaleźliśmy i połączyliśmy niezbędne zasoby: ludzkie, techniczne i finansowe, etc.
<p>Co należy określić na ostatnim etapie?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Szefa projektu – koordynująca LGD, w ramach niej koordynatora projektu współpracy - Proces podejmowania decyzji
<p>Różne wzory umowy partnerskiej:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Regionalny - Krajowy - Europejski