

Diagnoza potrzeb i możliwości współpracy socjalnych organizacji pozarządowych z terenu województwa kujawsko-pomorskiego

I. Diagnozę oparto na następujących elementach:

- przede wszystkim analizie wyników warsztatów diagnozujących współpracę, które odbyły się 28 listopada 2009 roku w Przysieku pod Toruniem,
- analizie wyników spotkania, które odbyło się również w Przysieku pod Toruniem 12 października 2009 roku,
- rozmowach indywidualnych z przedstawicielami organizacji socjalnych oraz analizie dotychczasowych doświadczeń w zrzeszaniu organizacji z terenu województwa kujawsko-pomorskiego,
- informacjach ze strony organizacji niemieckiej, potencjalnego partnera dla organizacji kujawsko-pomorskich.

1. W województwie kujawsko-pomorskim na 3,3 tys. organizacji 23% to organizacje socjalne (Diagnoza NGO, Toruń 2007). Część z nich zrzeszona była w Związku Stowarzyszeń i Organizacji Społecznych Województwa Kujawsko-Pomorskiego. Ostatnio jednak organizacja ta zdecydowała o samorozwiązaniu. Z drugiej strony powstają różne grupy organizacji o charakterze socjalnym. Obejmują one jednak albo daną „branżę” (czyli np. pracę z osobami niepełnosprawnymi) czy też określony teren (np. Toruń i okolice). Do tej pory nie ma więc w województwie kujawsko-

pomorskim doświadczeń w skutecznym działaniu organizacji społecznych z całego regionu. Są one albo jednostkowe, albo wręcz negatywne. Wydaje się, iż leży to, jako jedna z przyczyn, u podłoża obaw dotyczących zrzeszania się.

2. Partner niemiecki Parytetowy Związek Socjalny Saksonii-Anhalt to organizacja zrzeszona w niemieckim związku parytetowym. Jest to struktura zrzeszająca organizacje z całego landu. (Struktura współpracy organizacji społecznych wygląda następująco – na terenie każdego z landów funkcjonuje związek zrzeszający organizacje społeczne. Związki te skupione są w ogólnoniemieckim związku parytetowym. Podobnie jest w Polsce – federacje regionalne, skupiające organizacje z terenu województwa, zrzeszone są we Wspólnocie Roboczej Związków Organizacji Społecznych WRZOS. Oba te ciała – polskie i niemieckie, współpracują ze sobą tak na poziomie krajowym, jak i poszczególnych regionów). Partner niemiecki to bodajże ostatnia struktura landowa, która nie ma jeszcze partnera – na poziomie związku regionalnego – w Polsce. Dlatego też zainteresowany jest współpracą i kilkakrotnie wyraził jasno to zainteresowanie, m. in. podczas wizyty w Toruniu w czerwcu br. (Co więcej, przewodniczący tej organizacji, również uczestnik wizyty w Toruniu, objął obecnie stanowisko przewodniczącego związku parytetowego, a więc struktury na poziomie całych Niemiec). Obszary, w których partner niemiecki posiada największe doświadczenie, to:

- współpraca organizacji pozarządowych (wewnętrzna, ale też z partnerami publicznymi),
- praca z grupami zagrożonymi i dotkniętymi wykluczeniem społecznym, zwłaszcza osobami niepełnosprawnymi i młodzieżą,
- praca z i na rzecz osób starszych.

3. Analiza SWOT

Analiza SWOT społecznych organizacji pozarządowych została przeprowadzona dwukrotnie wśród różnych grup organizacji.

a) Analiza SWOT przeprowadzona podczas spotkania organizacji socjalnych z województwa kujawsko-pomorskiego 12 października 2009 roku w Przysieku pod Toruniem:

Mocne strony

1. Określony cel działania;
2. Determinacja i konsekwencja w realizacji celów;
3. Dobre rozeznanie w potrzebach członków i podopiecznych;
4. Umiejętność współpracy z innymi organizacjami i placówkami;
5. Umiejętność pozyskiwana sponsorów;
6. Dobra promocja własnych dokonań (współpraca z mediami);

7. Znajomość grupy docelowej;
8. Znajomość problemu i potrzeb;
9. Doświadczenie własne;
10. Profesjonalizm we własnej dziedzinie;
11. Wypracowana marka;
12. Tematyka działania;
13. Wyspecjalizowana kadra;
14. Konkretni odbiorcy/beneficjenci;
15. Wypracowane rozwiązania;
16. Pasja działania;
17. Dyspozycyjność;
18. Wypełnianie zadań publicznych;
19. Ponoszenie kosztów realizacji;

20. Bezinteresowność działania;
21. Niskie koszty funkcjonowania;
- ***
22. Więcej osób;
23. Więcej pomysłów;
24. Szersza wiedza;
25. Wymiana doświadczeń;
26. Wymiana i zacieśnienie kontaktów;
27. Wspólny cel.

Słabe strony

1. Brak środków finansowych;
2. Trudność w przygotowaniu projektów;
3. Słaba znajomość przepisów;
4. Brak partnerstwa z administracją publiczną i samorządową;
5. Brak regularnych szkoleń;
6. Brak możliwości wpływu na zmiany postaw i mentalności urzędników (pokonanie biurokracji);
7. Kłopoty z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry;
8. Słabo działający wolontariat;
9. Słaba baza lokalowa i materialna;
10. Brak strony internetowej;
- ***
11. Brak doświadczeń współpracy (wspólnego działania);
12. Trudności lokalowe/sprzętowe;

13. Trudności finansowe na działalność organizacji (np. kadry, kwestie organizacyjne);
 14. Niska możliwość wpływu na decyzje władz lokalnych/regionalnych itp.;
 15. Brak zrozumienia ze strony władz samorządowych;
 16. Nie traktowanie jako partnera, ale beneficjenta pomocy ze strony władz samorządowych;
 17. Niskie możliwości lobbingu/dotarcia do opinii publicznej;
 18. Ograniczone możliwości korzystania ze szkoleń/doradztwa (wzrostu kompetencji kadry);
 19. Zbyt rozbudowana sprawozdawczość – trudności w realizacji;
 20. Trudność w opracowywaniu wniosków o dofinansowanie;
 21. Brak środków na pełną realizację zadań statutowych;
- ***
22. Indywidualizm (osób) liderów;
 23. Niechęć do dzielenia się pomysłami, doświadczeniem;
 24. Nadrzędność interesów mojej organizacji (w każdym obszarze).

Szanse

1. Upowszechnienie interesów na forum publicznym;
2. Reprezentowanie interesów organizacji;
3. Podnoszenie kompetencji przez pracowników organizacji;
4. Poszerzenie oferty programowej poprzez wymianę doświadczeń;
5. Większa „siła przebicia” w dotarciu do świadomości społeczności lokalnych;
6. Możliwość uzyskania specjalistycznej wiedzy poprzez porady, konsultacje;

7. Możliwość realizacji wspólnych przedsięwzięć;

8. Większa skuteczność oddziaływania na samorządy/lobbying;

9. Wymiana doświadczeń oraz wzajemne uzupełnianie;

10. Większa skuteczność oddziaływania na grupę docelową;

11. Możliwość zaistnienia dla mało doświadczonych NGO oraz zdobycie większego doświadczenia;

12. Bardziej skuteczna komunikacja między NGO;

13. Poprawa jakości/profesjonalizacja;

14. Możliwość większego docierania do opinii publicznej poprzez media;

15. Możliwość korzystania ze środków finansowych na rozwój inicjatyw federacyjnych;

16. Możliwość wypracowania wspólnego stanowiska/opinii nt. konkretnych problemów;

17. „W grupie siła!” – większa możliwość pozyskania lokalu;

18. Rzecznictwo interesów;

19. Rozwój organizacji – czerpanie z doświadczeń i wiedzy innych;

20. Bogactwo działań;

21. Możliwość realizacji wspólnych projektów.

Zagrożenia

1. Obawa przed utratą własnej tożsamości (głównie małych organizacji);

2. Sprzeczność interesów poszczególnych organizacji;

3. Problemy z określeniem priorytetów działania;

4. Możliwość wystąpienia konfliktów;

5. Zły przepływ informacji;

6. Marginalizacja małych i nowopowstających NGO;

7. Marginalizacja tematyki działalności;

8. Fasadowość reprezentacji (np. federacji);

9. Koszty uczestnictwa w federacji;

10. Zbyt duża różnorodność podmiotów skupionych w federacji;

11. Powielanie struktury urzędu;

12. Zaangażowanie w działalność federacji (np. zarządu);

13. Skuteczność oddziaływania na władze samorządowe;

14. Możliwość wykorzystania wizerunku federacji;

15. Uszczuplenie funduszy poszczególnych organizacji poprzez obowiązek płacenia składek na rzecz federacji;

16. Podporządkowanie własnych interesów poszczególnych organizacji na rzecz federacji;

17. „Wygaśnięcie” entuzjazmu.

b) analiza SWOT przeprowadzona podczas warsztatów diagnozujących współpracę między organizacjami socjalnymi z terenu województwa kujawsko-pomorskiego 28 listopada 2009 r.

Mocne strony

1. Zaangażowanie ludzi w realizację celów, energia, chęć pracy w org. socjalnych;

2. Ilość organizacji socjalnych;

3. Znajomość potrzeb odbiorców;
4. Różnorodność i mnogość podejmowanych inicjatyw, odpowiadających na różne potrzeby mieszkańców, organizacje są elastyczne i mają kontakt ze społeczeństwem;
5. Umiejętność pozyskiwania partnerów;
6. Doświadczenie, bogactwo doświadczeń (różnorodność dziedzin);
7. Prestiż, marka i zasoby organizacji (jest grupa silnych organizacji);
8. Łączenie podmiotów (publiczny, pozarządowy i biznesowy);
9. Łączenie środowisk (wiek, wykształcenie, status społ.).

Słabe strony

1. Zbyt duża liczba indywidualistów (liderów);
2. Niewystarczające środki finansowe, niedostateczna skuteczność, brak środków rezerwowych;
3. Niewystarczająca baza lokalowa;
4. Niedostateczna umiejętność współpracy z samorządami;
5. Trudności w uzyskaniu dotacji;
6. Formalizm;
7. Brak ludzi posiadających umiejętność pisania projektów;
8. Brak profesjonalistów (niewystarczająca wiedza specjalistyczna);
9. Postawa roszczeniowa w stosunku do organizacji;
10. Brak wiedzy prawniczej, formalnej;
11. Słabe znaczenie organizacji (w relacji np. do samorządów);
12. Mała świadomość współpracy, podjęcia szerszych działań.

Zagrożenia

1. Brak zapewnienia stałych i pewnych źródeł finansowania (stabilność finansowa);
2. Brak możliwości określenia stałych form działania;
3. Niedostateczne środki w budżetach samorządów;
4. Nieprzejrzyste kryteria oceny projektów;
5. Deklaratywna przychylność władz lokalnych;
6. Konkurencja między organizacjami;
7. Nieprzystające przepisy prawne w stosunku do praktyk org. pozarządowych;
8. Konkurencja w pozyskiwaniu środków unijnych (firmy konsultingowe);
9. Mniejsze zainteresowanie ludzi (nie tylko młodych) bezinteresowną pracą (rozwój wolontariatu);
10. Mniejsze możliwości pozyskania finansowania ze środków unijnych (po 2013 r.);
11. Niedostateczna ilość kontaktów i współpracy między NGO.

Szanse

1. Nowelizacja ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie;
2. Nowelizacja ustawy o pomocy społecznej;
3. Możliwości rozwoju NGO poprzez tworzenie firm społecznych i spółdzielni socjalnych/ekonomia społeczna;
4. Wielość i różnorodność, reprezentatywność organizacji;
5. Większa wola, zaangażowanie do współpracy ze strony partnerów (np. samorząd);
6. Uproszczenie regulaminów ogłaszanych konkursów na dotacje;
7. Współpraca międzynarodowa, w tym z partnerem niemieckim;

8. Środki zewnętrzne.

Obie analizy SWOT, mimo że przeprowadzone wśród różnych organizacji, wskazują te same obszary problemów i potrzeb. Widoczne jest zwłaszcza podobne podejście do kilku kluczowych spraw, zwłaszcza na poziomie obaw.

II. Obawy i możliwości rozwojowe

Pierwsza grupa obaw wiąże się ze świadomością (a raczej jej brakiem) w zakresie zrzeszania się. Organizacje boją się przede wszystkim utraty samodzielności i wpływu na podejmowanie decyzji, a więc tego, iż zostaną zdominowane przez nowe struktury i zatrze się ich tożsamość.

Ściśle związany z tym jest również strach przed utratą tego, co najcenniejsze – pomysłów, wiedzy, i jednocześnie występująca niechęć do dzielenia się nimi.

Bardzo ważnym argumentem przeciw jest argument finansowy, czyli opłacanie składek. Jest to jednocześnie przejaw krótkowzroczności, gdyż korzyści z funkcjonowania w sieci, koalicji czy federacji bardzo szybko przewyższają kwoty składek (zwykle i tak bardzo niskich, gdyż ich wysokość uzależniona jest od głosów organizacji członkowskich).

Fasadowość reprezentacji (sieci, federacji), czyli fikcja, a nie rzeczywiste działania; ale też obawa przed tym, iż reprezentacja posłuży osobie czy grupie do własnych celów, kariery. Podobnie jest z brakiem przekonania co do skuteczności. Kolejne nieudane czy mało skuteczne inicjatywy tylko utwierdzają w tym przekonaniu.

Na negatywne doświadczenia we współpracy wskazuje też szereg obaw dotyczących kwestii porozumienia, czyli czy jest szansa na znalezienie wspólnego celu, priorytetów (przy mnogości celów i priorytetów organizacji, przy ich dużej różnorodności).

Obawy budzą też silne charaktery, indywidualizm liderów organizacji i możliwość wystąpienia

konfliktów. Podobnie występują obawy dotyczące zdominowania grupy przez kilka silnych organizacji i brak reprezentatywności wśród małych organizacji.

To na poziomie obaw. Obie analizy SWOT wskazują jednak również na duże szanse rozwojowe organizacji socjalnych. Zarówno mocne i słabe strony, jak szanse i zagrożenia równoważą się. By przeciwdziałać przedstawionym obawom, należy oprzeć się na mocnych stronach i szansach. Można wywnioskować z nich kluczowe możliwości rozwojowe organizacji socjalnych.

Należą do nich przede wszystkim:

- szereg zagadnień związanych z wymianą i udostępnieniem zasobów, zaczynając od doświadczenia, poprzez sprawdzone metody pracy, kontakty, po kadre,
- bezpośrednio związane z tym możliwości współpracy międzynarodowej, zwłaszcza z partnerem niemieckim,
- większe możliwości edukacji kadry, m. in. poprzez wzajemne uczenie się,
- bardziej skuteczne, bo nie powielające się oddziaływanie na odbiorców i dążenie do realizacji wspólnych celów; ułatwia to zwłaszcza fakt, iż większość organizacji posiada – wśród swych odbiorców – kilka podobnych grup (zwłaszcza młodzież, osoby starsze i in.),
- skuteczny przepływ informacji,
- rzecznictwo interesów - możliwość większego i skuteczniejszego oddziaływania na samorząd, zwłaszcza w kontekście budowania relacji partnerskich, udziału w tworzenia prawa lokalnego i regionalnego (w dziedzinach dotyczących polityki społecznej),
- wzmocnienie wewnętrzne III sektora, w tym zwłaszcza szansa na wzmocnienie organizacji małych (kwalifikacje kadry, zasoby administracyjne, materialne, standardy strategiczne itd.),
- integracja środowiska organizacji socjalnych, w tym zwłaszcza rozwój relacji międzyludzkich.

III. Odbiorcy, działania, formy pracy

1. Odbiorcy

Do potencjalnych, głównych odbiorców wspólnych działań zaliczono:

- osoby niepełnosprawne fizycznie, intelektualnie,
- rodziny dysfunkcyjne,
- osoby uzależnione,
- młodzież,
- osoby z problemami psychicznymi,
- seniorów,
- osoby długotrwale bezrobotne,
- kobiety.

Jako priorytetowe organizacje wskazały trzy grupy odbiorców działań, które leżą w polu zainteresowań praktycznie wszystkich uczestniczących w warsztatach diagnozujących współpracę.

Są to:

- osoby niepełnosprawne,
- osoby starsze,
- dzieci i młodzież.

2. Działania

Podczas warsztatów diagnozujących współpracę wskazano następujące działania, służące budowie współpracy pomiędzy organizacjami socjalnymi. Wskazują one w dużej mierze na niedostateczną umiejętność oddzielenia działań indywidualnych od działań grupowych. Niemniej jednak jasno pokazują, iż są wspólne obszary, leżące w polu zainteresowania organizacji. Są to:

a) w zakresie osób niepełnosprawnych:

- upowszechnienie metod, ochrona przed wyizolowaniem - integracja ze środowiskiem

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.
Działanie 7.2. Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej.
7.2.2 Wsparcie ekonomii społecznej.
Człowiek – najlepsza inwestycja

lokalnym,

- wypracowanie metod, terapia osób niepełnosprawnych i ich rodzin,
- wypracowanie standardów, organizowanie zajęć umożliwiających funkcjonowanie w środowisku,
- tworzenie miejsc pracy dla niepełnosprawnych - głównie intelektualnie,
- organizowanie ośrodków pobytu dziennego dla niepełnosprawnych,
- informacja o pomocy psychologicznej dla rodzin, w których pojawia się niepełnosprawne dziecko,
- tworzenie szkół, ośrodków edukacji skierowanych do niepełnosprawnych,

b) w zakresie młodzieży:

- wolontariat (baza danych, szkolenia, pozyskiwanie wolontariuszy),
- rzecznictwo interesów (przedstawicielstwo młodzieży),
- zaangażowanie młodzieży, wykorzystanie jej potencjału na rzecz innych grup,
- wsparcie grup nieformalnych,
- wymiana dobrych praktyk projektów młodzieżowych,
- integracja społeczna (z osobami niepełnosprawnymi, seniorami, obozy, imprezy),
- diagnozowanie potrzeb młodzieży,
- wspólne projekty młodzieżowe,
- forum w Internecie, blog,

c) w zakresie seniorów:

- rzecznictwo interesów w konkretnej sprawie,
- promowanie nowych form pracy,
- wzajemne uczenie się,
- integracja środowisk seniorskich i pracujących na ich rzecz,

- uczestnictwo w szkoleniach i konferencjach,
- aktywizacja seniorów do działań na rzecz społeczności lokalnej,
- rozwój działalności klubów osiedlowych.

3. Formy pracy

Poszukując płaszczyzny współpracy, organizacje określiły jej formy i strukturę organizacyjną.

Porozumienie (sieć, koalicja) organizacji socjalnych powinno więc opierać się na:

- zarządzie – kierującym pracami,
- radzie – czyli reprezentacji wszystkich członków, która prowadzi dyskusję, debatę, wyznacza kierunki i program porozumienia/sieci,
- kanałach informacji,
- regulaminie pracy (zasadach współpracy), czyli wspólnie wypracowanym zbiorze zasad, regulującym wzajemne relacje,
- sekretariacie – o charakterze organizacyjnym.

IV. Wnioski/rekomendacje

Analiza zebranych informacji, poglądów pozwala na wysnucie kilku podstawowych wniosków na poziomie rekomendacji. Odpowiadają one na wyrażone potrzeby, ale również uwzględniają dość jasno sformułowane obawy związane ze zrzeszaniem się. Rekomendacje te obejmują płaszczyzny możliwej współpracy organizacji socjalnych z terenu województwa kujawsko-pomorskiego.

1. Pierwszą z nich jest praca metodą „małych kroków”, czyli krok po kroku budowanie wzajemnych relacji i zaufania. Ilość i czas realizacji tych „kroków” zależeć powinien głównie od pierwszej grupy, która zacznie współpracę.

2. Dlatego też naturalnym wydaje się budowa sieci nieformalnej, czyli nie zarejestrowanej. Odpowiada to na obawy związane czy z koniecznością wnoszenia opłat, czy powstania zorganizowanej struktury zawłaszczającej przestrzeń małym organizacjom. Oczywiście sieć powinna mieć charakter uporządkowany, tzn. wypracować regulamin (rodzaj statutu), wybrać władze (zarząd). Sieci takie funkcjonują już z powodzeniem w innych województwach, w samym warmińsko-mazurskim jest ich około dziesięciu. Z czasem, gdy zbudowane zostanie wzajemne zaufanie i przekonanie do współpracy, organizacje członkowskie mogą podjąć decyzję o zarejestrowaniu sieci w strukturę formalną związku stowarzyszeń. Wskazane jest, by przeprowadzić dyskusję na ten temat i wybrać optymalne dla organizacji rozwiązanie.

3. Działania sieci/związku powinny być zorientowane na konkretny obszar. To również wynika z przeprowadzonej diagnozy. Ogólny charakter sieci/porozumienia/partnerstwa nie buduje więzi i jest niejasny dla większości członków. Dlatego powinny zostać wybrane obszary, w których sieć/związek miałyby się poruszać i mieć jasno określone cele. Naturalne wydaje się budowanie porozumienia dookoła jednego lub wszystkich wskazanych wcześniej obszarów – osób starszych, niepełnosprawnych, młodzieży. Zagwarantuje to przejrzystość, ale też wyrazistość budowanego porozumienia.

4. Sieć/związek budować należy na małych organizacjach. To one najwięcej mogą skorzystać na współpracy, one też w największym stopniu wymagają wsparcia. Takie porozumienie organizacji to dla nich wymiana informacji i doświadczeń, wyraźne wsparcie w rozwoju, otwarcie nowych możliwości, w tym edukacyjnych. Zasadne wydaje się zorganizowanie szeregu spotkań w powiatach województwa, ale też na poziomie gmin. Spotkania oprócz informacji o możliwościach współpracy powinny wskazywać dobre praktyki we współpracy, możliwości wsparcia, oferty dla organizacji. Jednocześnie należy zaangażować w proces budowy sieci/związku organizacje silne,

rozwinęte. Dzięki ich zasobom, kontaktom, ale też wizerunkowi skuteczne będzie zarówno zaproszenie do współpracy organizacji społecznych, jak i wypracowanie partnerskich relacji z potencjalnymi partnerami zewnętrznymi, jak władze województwa, grantodawcy i in.

5. Należy też umożliwić, znaleźć płaszczyznę do dyskusji, debaty. Ważna tu jest zarówno strona merytoryczna, jak i metodologiczna (oderwanie od środowiska pracy, wskazanie modelowych praktyk, skuteczni moderatory i in.)

Niezwykle ważny jest proces integracji. Powinien on być realizowany przy okazji innych procesów – jak budowania zasad współpracy, edukacji (w tym wzajemnego uczenia się) itd.

Zbudowanie i zacieśnienie więzi pomiędzy organizacjami to podstawa sukcesu w budowie sieci. O sukcesie zaś świadczy, gdy relacje pomiędzy organizacjami oprócz tylko pionowych (sieć – organizacja) przechodzą również do poziomych (organizacja – organizacja), a więc gdy podejmowane są wspólne projekty, wymieniane zasoby (np. pomysły, kadra) i in.

Proces integracji w pierwszej fazie budować można poprzez spotkania, wizyty studyjne, wymianę dobrych praktyk czy zaplanowanie i zrealizowanie konkretnych przedsięwzięć.

6. Dobrym przyczynkiem do współpracy organizacji społecznych może być partner niemiecki. Chęć współpracy została bowiem wyrażona dość jasno zarówno przez stronę niemiecką, jak i polską (podczas spotkania w czerwcu 2009 r. w Przysieku pod Toruniem).

Za trafnością obrania tego kierunku świadczy też fakt, iż dominujące obszary działania partnera niemieckiego to właśnie praca z osobami starszymi, niepełnosprawnymi i młodzieżą. Posiada on wiele modelowych doświadczeń na tym polu. Współpraca ta może być więc okazją do „konsumpcji” wyżej zaproponowanych rekomendacji, w tym między innymi:

- znalezienia wspólnego obszaru/obszarów działań i zainteresowania organizacji, zwłaszcza małych, udziałem w sieci czy procesie zrzeszania (m. in. ofertą poznania doświadczeń niemieckich,

możliwością nawiązania partnerstwa z poszczególnymi organizacjami niemieckimi, możliwością pozyskania środków ze źródeł zewnętrznych, w tym niemieckich),

- integracji organizacji i stworzenia płaszczyzny do debaty – wizyty studyjne dają możliwość oderwania od pracy, bliższego się poznania, ale też pozwalają na dyskusję nt. poznanych metod pracy, praktyk, sposobu ich przeniesienia na własny grunt itd.

8. Rekomendowane jest również nawiązanie współpracy z istniejącymi już sieciami/związkami organizacji socjalnych z innych województw, zwłaszcza tych sąsiadujących z kujawsko-pomorskim. Praktykowana jest bowiem współpraca pomiędzy takimi sieciami/związkami i nowa struktura może wiele skorzystać (na poziomie kontaktów, doświadczeń, dobrych praktyk).

Podsumowując, organizacje socjalne województwa kujawsko-pomorskiego posiadają potencjał pozwalający na budowę wspólnych relacji, a docelowo wartości dodanej w wymiarze oddziaływania na potrzebujących. Co więcej, widzą też potrzebę współpracy i wspólne jej obszary. W obecnej sytuacji zaistniały też warunki do uruchomienia i rozwoju współpracy (oferty wsparcia, silne organizacje przekonane co do potrzeby współpracy, środki finansowe, potencjalny partner zewnętrzny i in.).

Zasadnym więc wydaje się wykorzystać zaistniałe możliwości, by odpowiedzieć na potrzeby organizacji. Jednocześnie należy wziąć pod uwagę jasno przebijające się obawy organizacji.

Oprac. B. Głuszak