

WARSZTATY MIĘDZYPOKOLENIOWE

DLA ROZWOJU SREBRNEJ GOSPODARKI NA OSIEDLU ŚRÓDMIEŚCIE W RZESZOWIE



REALIZACJA: STOWARZYSZENIE RZESZÓW SMART CITY

Dofinansowano z budżetu Gminy Miasto Rzeszów

I. POPRAWA DOSTĘPNOŚCI USŁUG RYNKOWYCH W SREBRNEJ GOSPODARCE

Srebrna gospodarka to system ekonomiczny ukierunkowany na wykorzystanie potencjału osób starszych i uwzględniający ich potrzeby [1]. Koniecznym jest jednak wyjście poza wąsko zdefiniowane grupy docelowe, tj. indywidualnych seniorów. Dlatego też potencjalnymi klientami srebrnej gospodarki, poza jednostkami, powinny być również grupy i organizacje mające z seniorami do czynienia [2].

Jednym z najważniejszych wyzwań w rozwoju srebrnej gospodarki jest zaangażowanie w życie społeczne i gospodarcze przedstawicieli wszystkich pokoleń oraz różnych środowisk lokalnych. Zatem każde działanie mające na celu integrację międzypokoleniową, jest jednocześnie działaniem na korzyść wszystkich grup społecznych oraz wsparciem wzrostu gospodarczego.

Szansą dla rozwoju przedsiębiorczości lokalnej jest przygotowanie oferty usług rynkowych w kluczowych dla srebrnej gospodarki obszarach, m.in.: zagospodarowanie czasu seniorów; dbałość o zdrowie, wygląd i dobre samopoczucie; zapewnianie integracji społecznej; dostarczenie odpowiednich usług finansowych; zapewnienie jak najdłuższej aktywności zawodowej oraz jak najdłuższej samodzielności. Zapewnienie jak najdłuższej samodzielności powinno polegać zarówno na dostarczeniu odpowiednich usług np. sprzątanie, zakupy, transport – wspierających samodzielne życie, jak i produktów uwzględniających specyficzne potrzeby starszych osób [2].

Skuteczne dotarcie do starszych konsumentów z ofertą usługową wymaga poznania ich specyficznych potrzeb, motywacji oraz stylu życia. Istotne jest także zrozumienie w jaki sposób myślą, czym się kierują wybierając produkt, czego się obawiają i czego oczekują od oferenta oraz w jaki sposób się z nimi komunikować.

Rozwój srebrnej gospodarki wymaga działań w obszarach związanych z jakością życia osób starszych. Kluczowe aspekty przystosowania miast i społeczności do zjawiska starzenia się mieszkańców wg Światowej Organizacji Zdrowia obejmują [3]:

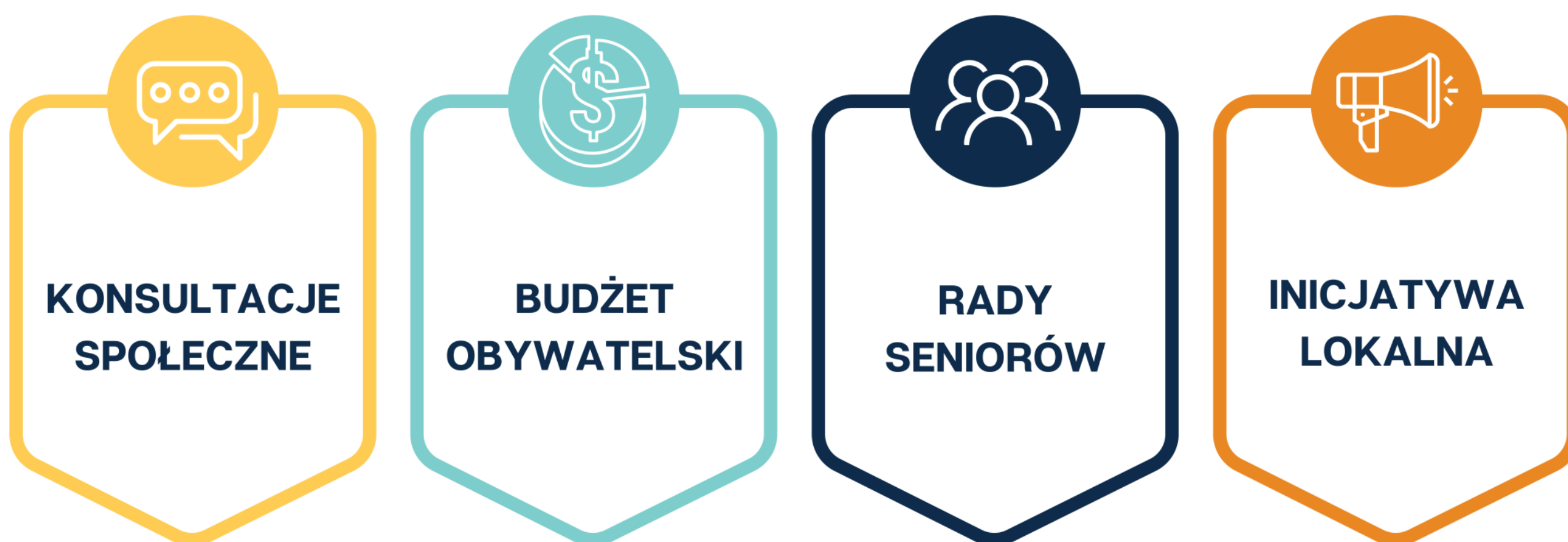
- przestrzenie publiczne i budynki,
- transport,
- mieszkalnictwo,
- partycypację społeczną,
- szacunek i integrację społeczną,
- partycypację obywatelską i zatrudnienie,
- komunikację i informację,
- wsparcie społeczności i usługi zdrowotne.

Dla utrzymania jak najdłuższej aktywności i samodzielności seniorów, również jako konsumentów dóbr i usług rynkowych, niezbędna jest wysoka jakość przestrzeni publicznych, m.in.:



II. FORMY AKTYWNOŚCI SPOŁECZNEJ SENIORÓW

Wzrost odsetka osób starszych w strukturze ludności jest obserwowany w społeczeństwach rozwiniętych od wielu lat. Wydłużenie okresu życia to osiągnięcie ludzkości, wynikające z postępu medycyny oraz ogólnej poprawy standardu życia. To także ogromne wyzwanie dla władz publicznych, w tym samorządowych, organizacji pozarządowych oraz szeroko rozumianego społeczeństwa obywatelskiego, jak również społeczności lokalnych, których seniorzy są częścią. Istotne jest, aby potencjał seniorów dobrze zagospodarować i jak najefektywniej wykorzystać. Aktywność społeczna seniorów jest kluczowa dla utrzymania dobrej kondycji fizycznej i psychicznej osób starszych. Światowa Organizacja Zdrowia stoi na stanowisku, że aktywność społeczna i włączanie się w życie publiczne wpływa na poprawę jakości życia seniorów (WHO, 2002, s. 6; 12). Zaangażowanie osób starszych w procesy rządzenia publicznego jest istotne z uwagi na ich **doświadczenie, wiedzę** oraz **spojrzenie na problemy miasta**, bliskie także innym grupom, jak na przykład osoby z niepełnosprawnościami, rodzice z małymi dziećmi. Wspólnym interesem mieszkańców jest zagospodarowanie przestrzeni, w tym terenów zielonych, przyjazny transport publiczny, łatwo dostępne instytucje i przestrzenie publiczne. Do najczęściej wykorzystywanych form zaangażowania publicznego członków wspólnot lokalnych, które zostały przewidziane w przepisach prawa należą:



Niniejsze opracowanie ma charakter skrótowego informatora, który służy jako podstawa do poszukiwania szczegółowych informacji na temat wspomnianych narzędzi.

1. Konsultacje społeczne

Konsultacje służą przedstawieniu pomysłów oraz planów działania władz mieszkańcom miasta. Podstawy prawne konsultacji znajdują się w szeregu ustaw, ale kluczowa w tej kwestii jest ustawa o samorządzie gminnym z 8 marca 1990 roku (t.j. Dz. U. 2022 r. poz. 559, 583, 1005, 1079, 1561). Przepisy regulują sytuacje, w których przeprowadzenie konsultacji jest obligatoryjne, a także wskazują na możliwość organizowania konsultacji fakultatywnych. Konsultacje mogą być przeprowadzane w różnych formach, np. bezpośrednich spotkań władz miasta i urzędników z mieszkańcami po uprzednim ogłoszeniu, bądź też w formie formularzy (ankiet), do których należy wpisać uwagi, albo ankiet elektronicznych. Konsultacje są okazją do wyrażenia własnego zdania, poinformowania władz miasta i pracowników administracji lokalnej o potrzebach i oczekiwaniach.

2. Budżet obywatelski

Szczególną formą konsultacji społecznych jest Budżet Obywatelski. Od 2018 roku stał się on obligatoryjny w miastach na prawach powiatu (Dz.U. 2018 poz. 130). BO pozwala na inicjowanie pomysłów istotnych dla określonej grupy społecznej, wiekowej czy mieszkańców poszczególnych części miasta (np. dzielnic, osiedli). Budżety obywatelskie różnią się w poszczególnych miastach, ale ich ogólne zasady i etapy są podobne.

Etapy BO:



1. Identyfikacja potrzeb i wykreowanie pomysłu, który pozwoli je zaspokoić;



2. Pomysł staje się projektem - przygotowanie projektu, który odpowiada wymogom formalnym określonym w danej edycji BO;



3. Dopełnienie formalności i zgłoszenie pomysłu/projektu;



4. Promocja zgłoszonego działania, aby zyskało poparcie mieszkańców;



5. Głosowanie;



6. Realizacja zwycięskiego projektu – działania wdrażane przez władze i administrację samorządową.

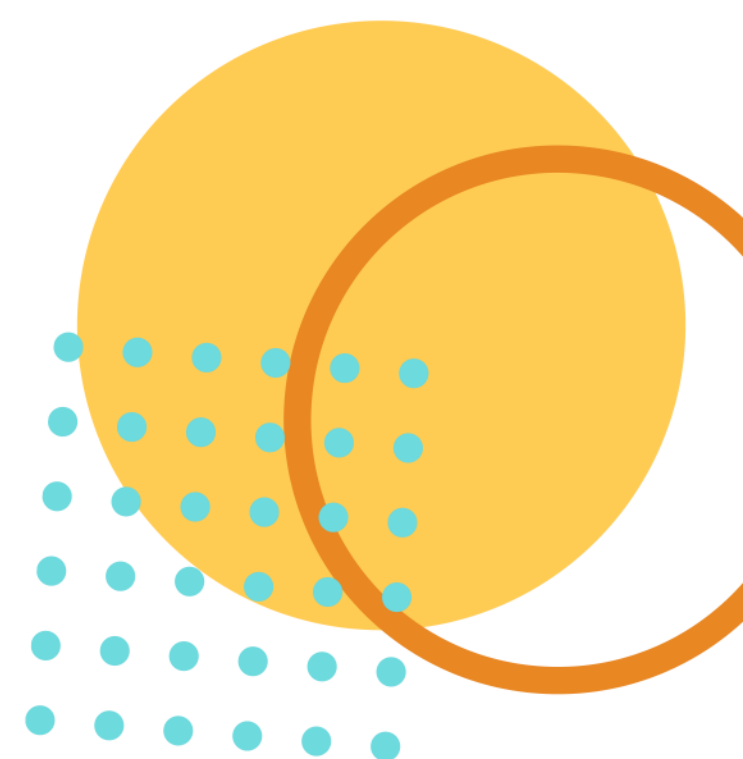


3. Rady seniorów

Rada seniorów to przykład kolegialnych podmiotów opiniotwórczo-doradczych powoływanych przez lokalne władze, których zadaniem jest wydawanie opinii na temat projektów, aktów prawnych, planowanych działań władz lokalnych oraz inicjowanie własnych pomysłów istotnych dla środowiska osób starszych. Rady są instrumentem pozwalającym włączyć mieszkańców we współzrządzenie miastem. Rady seniorów są bardzo zróżnicowane, a ogólne zasady regulują przepisy ustawy o samorządzie gminnym (t.j. Dz. U. 2022 r. poz. 559, 583, 1005, 1079, 1561). Szczegółowe zaś są określane są w statutach i regulaminach pracy rad. Rady seniorów, choć nie są obligatoryjne, to obok rad młodzieżowych są jednymi z najpopularniejszych i najczęściej powoływanych rad społecznych. Integrują mieszkańców miasta wokół problemów istotnych dla seniorów.

4. Inicjatywa lokalna

Inicjatywa lokalna to instrument wprowadzony w 2010 roku do ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (t.j. Dz. U. 2022, poz. 1327, 1265, 1812). Choć funkcjonuje od ponad dekady, to jest słabo rozpoznawalny i mało znany. Okazuje się być jednak doskonałym rozwiązaniem dla osób, w tym seniorów, którzy chcieliby coś zrobić w najbliższym otoczeniu. Inicjatywa polega nie tylko na zgłoszeniu pomysłu, ale wiąże się z koniecznością zaangażowania grupy inicjującej w jego realizację (w formie pracy własnej, bądź wkładu własnego). Mechanizm ten pozwala na zaangażowanie nieformalnej grupy, która zmobilizowała się do wspólnego działania na rzecz najbliższego otoczenia. Warunkiem realizacji zadań publicznych w formie inicjatywy lokalnej jest przyjęcie przez radę gminy (miasta) stosownej uchwały określającej zasady inicjatywy w danej gminie.



III. SENIOR NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

1. Własność nieruchomości kapitałem seniorów

Co można zrobić z posiadaną nieruchomością
(w zależności od potrzeb i sytuacji mieszkaniowej osób starszych):



***Odwrócona hipoteka** – umowa między właścicielem nieruchomości a funduszem/bankiem, w ramach której właściciel aż do śmierci otrzymuje zapłatę w zamian za przekazanie nieruchomości na rzecz banku.

2. Senior jako inwestor na rynku nieruchomości (strona popytowa)

- zakup na cele mieszkaniowe,
- zakup jako inwestycja,
- najem.

Gdzie i jak szukać dobrej oferty zakupu/najmu nieruchomości:

- portale ogłoszeniowe, m.in.: Otodom, Morizon, Gratka, OLX, nieruchomości-online,
- biura nieruchomości – zlecenie usługi pośrednictwa w zakresie poszukiwania nieruchomości dopasowanej do potrzeb seniorów,
- ogłoszenia w prasie,
- ogłoszenia na słupach/tablicach/balkonach,
- „poczta pantoflowa”.

3. Senior jako sprzedający nieruchomość (strona podaźowa)

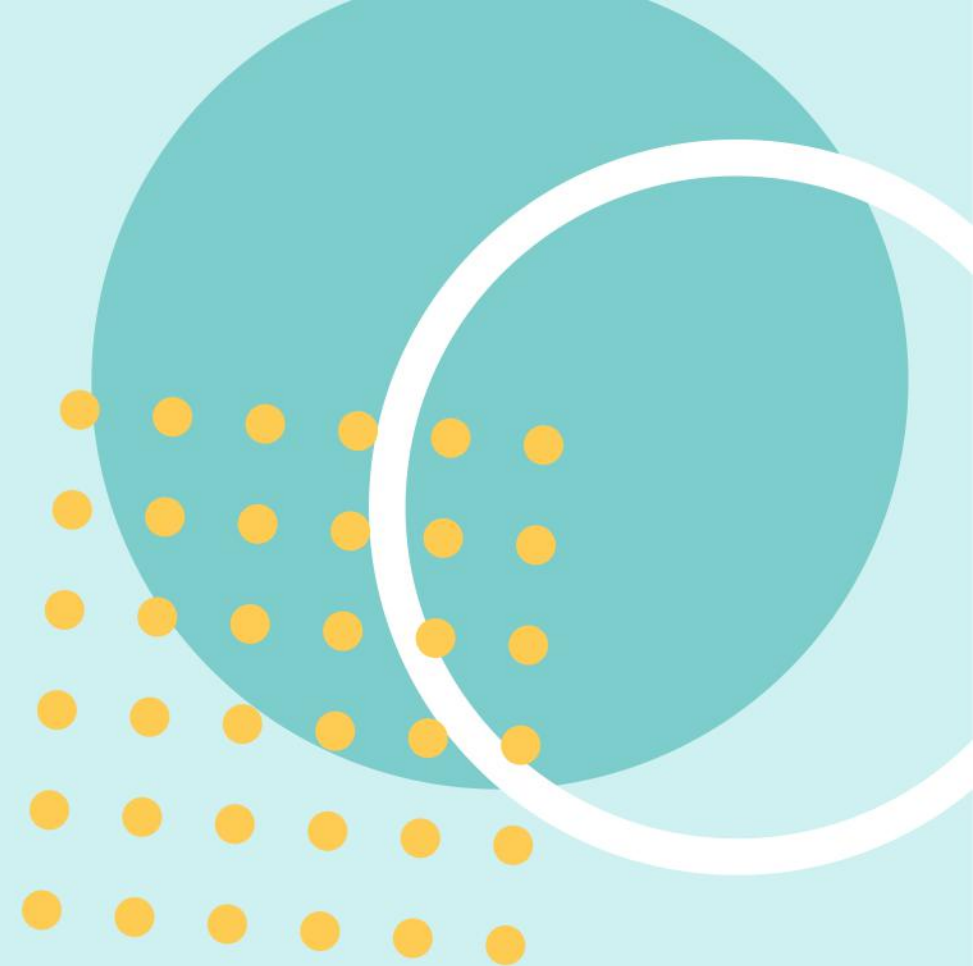
Wady mieszkań wg seniorów i powody sprzedaży:

- budynek z barierami architektonicznymi utrudniającymi dostęp do mieszkania,
- brak balkonu, tarasu, ogródka,
- hałaśliwe lub zanieczyszczone otoczenie,
- brak komfortu cieplnego,
- brak odpowiednich warunków techniczno-sanitarnych,
- rejon o złej infrastrukturze,
- brak poczucia bezpieczeństwa w zamieszkiwanym rejonie,
- zbyt duża powierzchnia,
- „więźniowie 4 piętra”,
- zbyt duże koszty utrzymania.

Możliwości sprzedaży

Samodzielna sprzedaż	Sprzedaż z biurem nieruchomości
+ brak prowizji	+ wycena
+ przekonanie „sam zrobię to najlepiej”	+ dostęp do klientów biura
— brak weryfikacji klienta, jego finansów	+ pomoc przy umowach
— często brak znajomości prawa	+ dzień otwarty (prezentacje)
— konieczność zajmowania się wszystkim przy braku doświadczenia	+ prowizja po wykonaniu usługi
— strata czasu na rozmowy telefoniczne z agentami i prezentację nieruchomości	+ profesjonalna oferta – zdjęcia, promocja, filmy
— brak umiejętności sprzedażowych	+ profesjonalny doradca
— podejście emocjonalne	— cena – negocjacje w dół
— poświęcanie czasu prywatnego	— wrażenie wysokiej prowizji
— brak pewności, że cena jest odpowiednia	— ukrycie dokładnej lokalizacji nieruchomości
— angażowanie rodziny	— wiele ogłoszeń – chaos informacyjny

Współpraca z pośrednikiem "krok po kroku"



- 1) Kontakt (telefoniczny, mailowy)
- 2) Spotkanie i oględziny nieruchomości
- 3) Analiza potrzeb – indywidualne podejście
- 4) Analiza prawna
- 5) Analiza ryzyka sprzedaży
- 6) Ocena potencjału sprzedaży
- 7) Wycena – znajomość rynku
- 8) Decyzja o współpracy – podpisanie umowy
- 9) Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży:

sprzątanie

remont

homestaging
"upiększanie"

sesja foto,
filmowanie

- 10) Promocja oferty na rynku:

portale
ogłoszeniowe

social media

prasa

biura
nieruchomości

baza klientów
biura

- 11) Prezentacje podczas dnia pokazowego

- 12) Wybór klienta i negocjacje

- 13) Finalizacja:

zebranie
i sprawdzenie
dokumentów

przygotowanie
umów

konsultacje
z notariuszem

akt notarialny

- 14) Przekazanie nieruchomości nowemu właścicielowi:

protokół
zdawczo-odbiorczy

przepisanie umów
na media,
wywóz śmieci

meldunek

podatek od
nieruchomości

4. Wybrane cechy inwestycji (osiedli mieszkaniowych), które sprostają potrzebom starszych mieszkańców miast:

- lokalizacja w ośrodku miejskim, bądź jego najbliższym otoczeniu;
- brak barier architektonicznych;
- otoczenie z dużą ilością terenów zielonych, sprzyjające spacerom i rekreacji;
- bliskość infrastruktury medycznej, handlowej i transportu publicznego;
- dobra komunikacja z innymi częściami miasta;
- właściwy podział na niewielkie i relatywnie tanie w utrzymaniu mieszkania i apartamenty;
- windy i wygodne ciągi komunikacyjne;
- mieszkaniowy system alarmowy, który pozwoli poinformować służby medyczne i ochronę o konieczności interwencji w mieszkaniu;
- usługę concierge, który w krytycznych momentach wykona dla seniora proste zakupy np. produktów spożywczych;
- kameralny klub seniora do aktywności i spotkań towarzyskich.

Ponadto warto aby inwestor zapewnił:



POMOC PRZY
BEZPIECZNEJ
SPRZEDAŻY
DOTYCHCZASOWEJ
NIERUCHOMOŚCI



POMOC I OPCJĘ
WYKUPU
WYKOŃCZENIA
NOWEGO
MIESZKANIA



ORGANIZACJĘ
PRZEPROWADZKI
I ADAPTACJĘ
W NOWYM
OTOCZENIU

IV. POZYSKIWANIE ŚRODKÓW FINANSOWYCH NA INICJATYWY SENIORALNE

Jedną z możliwości finansowania kosztów podejmowanych inicjatyw, realizowanych przez seniorów i/lub na rzecz osób starszych, jest opracowanie projektów i składanie wniosków o dotacje. Wbrew pozorom nie jest to jakaś „wiedza tajemna” dostępna tylko specjalistom od funduszy, a praktyczna umiejętność, którą może osiąść każda osoba.

Podstawowa wiedza o metodzie projektowej:

1) Pierwszą i najważniejszą zasadą jest **„nie ma problemu – nie ma projektu”**. Oznacza ona, że:

- nasze projekty/inicjatywy muszą wynikać z realnych, konkretnych potrzeb i problemów;
- potrzeba wydatkowania środków finansowych w formie dotacji musi być dobrze uzasadniona, a nasza inicjatywa musi być odpowiedzią na rzeczywisty problem, najlepiej występujący w najbliższym miejscu zamieszkania (bloku, ulicy, osiedlu);
- planowane działania, na które chcemy otrzymać dotację, powinny prowadzić do pozytywnych zmian w naszej społeczności. Poprawa sytuacji konkretnej grupy osób to cel i sedno realizacji projektu;
- liczy się indywidualny i możliwie oryginalny pomysł - czasem używa się pojęcia „innowacyjny”, ale ta innowacja nie musi koniecznie oznaczać wykorzystania nowoczesnych technologii, chodzi bardziej o nowe, niestandardowe podejście do danego problemu i/lub skupienie się na grupie osób, których nikt dotychczas nie wspierał.

2) Drugą kwestią jest **mylenie pojęć „projekt” i „wniosek”**. Nie oznaczają one tego samego, chociaż często w potocznym znaczeniu są używane zamiennie. Projekt to pomysł, który żeby został dofinansowany wymaga dopracowania i złożenia w formie wniosku o dotację.



A zatem można mieć bardzo dobry projekt (jako koncepcję i propozycję działania), a nie opisać go we wniosku i ostatecznie nie otrzymać dotacji. **Wniosek to konkretny formularz/forma „podania” o dotację**, często różniące się u poszczególnych instytucji finansujących (tzw. grantodawców).

3) Trzecia ważna zasada to: **nie ma projektów „uniwersalnych”**, które pasują do wszystkich grup odbiorców i każdego miejsca realizacji. Pomimo, że w różnych społecznościach występują podobne problemy, to przecież różnią się one pod względem przyczyn, skali, skutków itp. Dlatego każdy projekt musi mieć charakter indywidualny i wyjątkowy tzn. najlepszy dla danej grupy odbiorców, którzy potrzebują wsparcia „tu i teraz”.

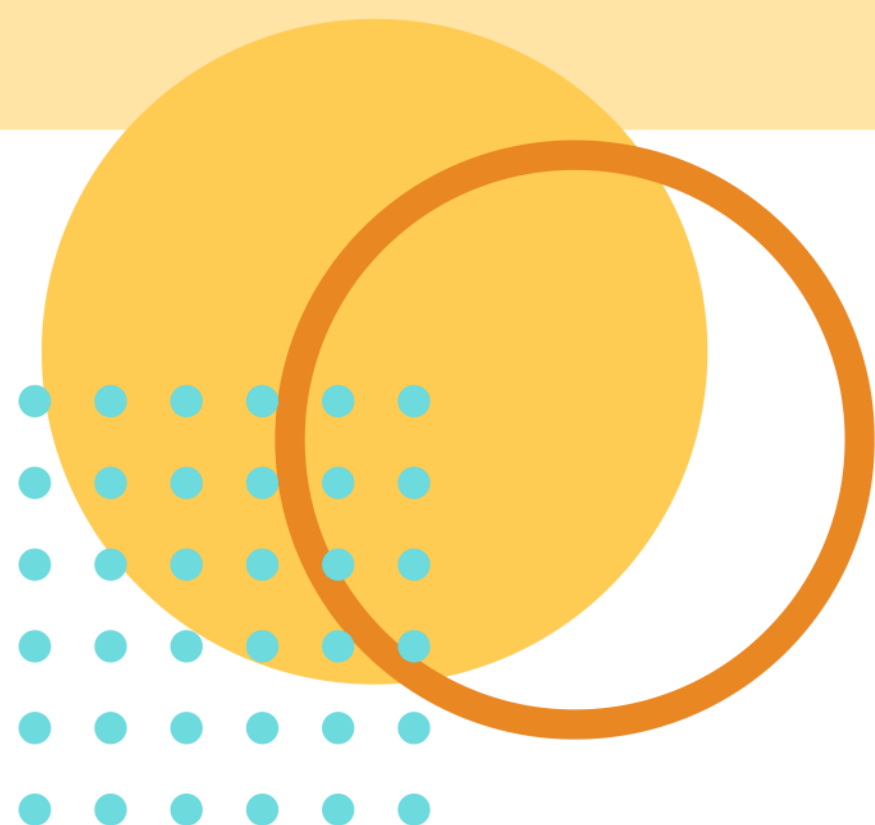
Dobre pomysły najlepiej wypracowuje się metodą warsztatową, w sposób usystematyzowany, kolejno pracując nad powiązanymi ze sobą chronologicznie zagadnieniami i czynnościami. W terminologii projektowej używa się pojęcia **„matryca logiczna”**. Oznacza to, że przy planowaniu działań należy kierować się logiką kolejności pracy nad projektem, którą przedstawia poniższy schemat:



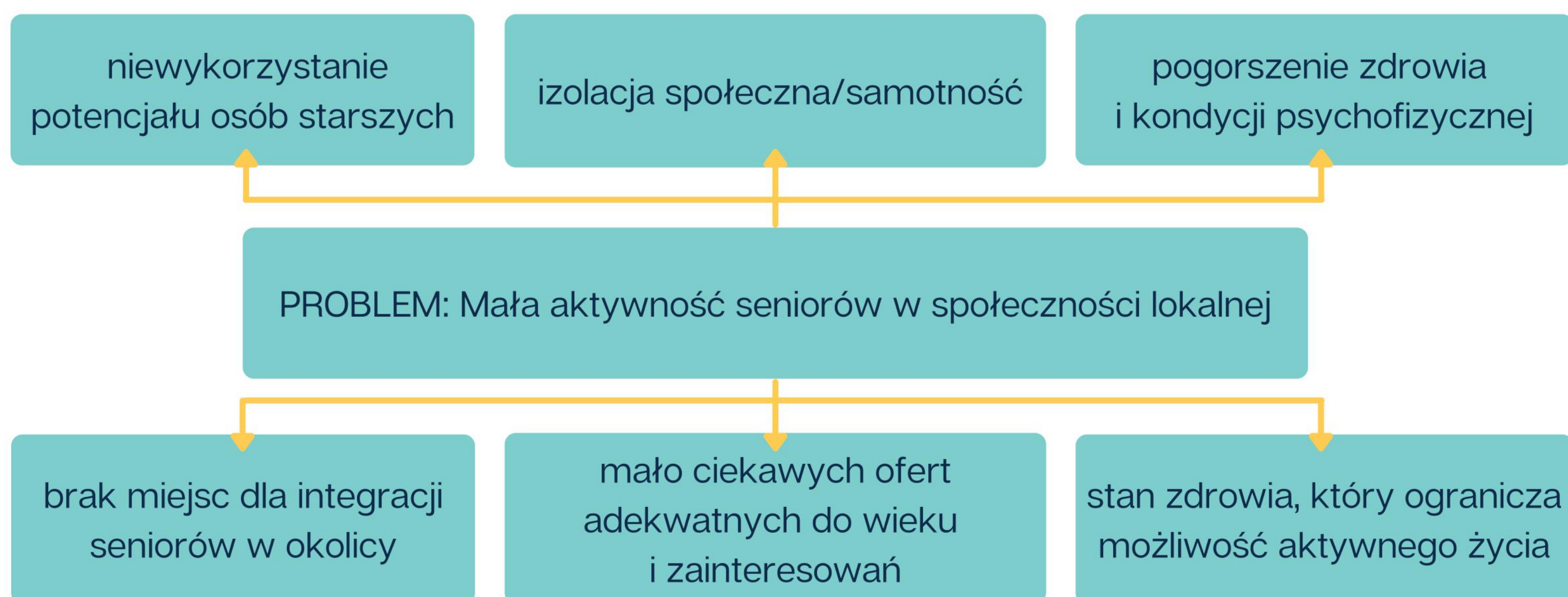
Logika interwencji zgodnie z powyższym schematem polega na tym, że:

- 1** jeżeli wiemy, że występuje w naszej społeczności jakiś realny problem, który chcemy rozwiązać, to musimy określić cele zmierzające do poprawy sytuacji;
- 2** jeżeli mamy zrealizować zaplanowane cele, to musimy osiągnąć określone rezultaty;
- 3** jeżeli oczekujemy efektów, to musimy sprecyzować komu chcemy pomóc (grupa docelowa);
- 4** jeżeli chcemy osiągnąć rezultaty, to muszą zostać zrealizowane konkretne zadania/działania;
- 5** jeżeli chcemy zrealizować działania, to musimy posiadać środki finansowe (budżet) oraz czas na wykonanie zadań (harmonogram);
- 6** jeżeli zadania mają być wykonane, to potrzebujemy zasobów kadrowych (to wykonawcy poszczególnych działań np. trenerzy i osoby zarządzające projektem);
- 7** jeżeli całość naszej inicjatywy ma się zakończyć sukcesem oraz zgodnie z planem, to musimy pilnować realizacji, czyli zarządzać projektem.

Prace warsztatowe nad projektem może nam ułatwić praktyczne zastosowanie metody „drzewa problemów – drzewa celów”.



Uproszczony przykład „drzewa problemów” projektu senioralnego



i odpowiadający mu przykład „drzewa celów”:



Najważniejsze kwestie w przypadku zrozumienia tej metody to:

- wybieramy tylko **jeden główny problem**, który jest najważniejszy z punktu widzenia zdiagnozowanych potrzeb. Ten problem to „pień” naszego drzewa i nad nim dalej pracujemy;
- **cel główny** to odwrócenie głównego problemu na zasadzie: „obecnie brak - po projekcie będzie”, „jest mało – będzie więcej”, „występuje problem – problem jest wyeliminowany lub ograniczony” itp.;

- proponowane działania to odpowiedź na opisane wyżej przyczyny problemu. Stanowią one „receptę” na wskazane wcześniej konkretne przyczyny problemu, dlatego nie planujemy (i nie wpisujemy do wniosku) działań, które nie mają związku z przyczynami.

Powyższy sposób pracy nad projektem umożliwia przygotowanie opisu do wniosku w sposób przejrzysty, gdyż:

- ✓ zakładany w projekcie cel będzie bezpośrednio wynikał z problemu uznanego przez nas za istotny;
- ✓ planowane zadania/działania będą odpowiedzią na wskazane przyczyny danego problemu;
- ✓ wydatkowane z dotacji środki finansowe przyczynią się do osiągnięcia rezultatów;
- ✓ z zaplanowanego projektu wynika: co jest do zrobienia, w jakim celu, przez kogo, za jakie wynagrodzenie, z jakim efektem.

Brak logiki projektowej (związku przyczynowo-skutkowego) jest najczęstszą przyczyną niskiej oceny punktowej i decyzji o nieprzyznaniu dotacji.



Klasyczna struktura wniosku o dofinansowanie:

- I. Uzasadnienie realizacji projektu (diagnoza problemów i potrzeb);
- II. Planowane cele do osiągnięcia;
- III. Określenie grupy docelowej (uczestników projektu);
- IV. Efekty realizacji (wskaźniki rezultatu);
- V. Opis zadań (działań, które prowadzą do osiągnięcia celów);
- VI. Budżet lub ramowy kosztorys wydatków;
- VII. Harmonogram (planowany okres realizacji);
- VIII. Sposób zarządzania projektem (osoby odpowiedzialne za realizację i rozliczenie projektu).

Źródła:

- [1] Silver Economy Network of European Regions: SEN@ER, 2016.
<https://www.silvereconomy-europe.org/>
- [2] Szukalski P. (2012). Trzy kolory: srebrny. Co to takiego silver economy?, „Polityka Społeczna”, nr 5-6.
- [3] World Health Organization. (2014). Global Age-friendly Cities: A Guide, <https://apps.who.int/iris/handle/10665/43755> (wersja w języku angielskim)
https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/43755/9788393521173_pol.pdf?sequence=33&isAllowed=y (wersja w języku polskim)
- [4] World Health Organization. (2002). Active ageing: a policy framework. World Health Organization. <https://apps.who.int/iris/handle/10665/67215>

Broszura jest częścią materiałów informacyjnych przygotowanych w ramach projektu: *Warsztaty międzypokoleniowe dla rozwoju srebrnej gospodarki na osiedlu Śródmieście w Rzeszowie* realizowanego przez Stowarzyszenie Rzeszów Smart City.

Dofinansowano z budżetu Gminy Miasto Rzeszów
Zadanie publiczne: Prowadzenie działań rewitalizacyjnych należących do sfery społecznej procesu rewitalizacji w ramach realizacji „*Lokalnego Programu Rewitalizacji dla Gminy Miasto Rzeszów do roku 2023*”.

Realizacja – Członkowie Stowarzyszenia Rzeszów Smart City

Piotr Buczek

Mateusz Chmiel

Anna Kołomycew

Ewa Kubejko-Polańska (koordynator projektu)

Opracowanie graficzne

Katarzyna Szpyrka

Współpraca

Koło Naukowe Liderzy Biznesu Uniwersytetu Rzeszowskiego

