



Trust for Civil Society in Central & Eastern Europe



Модел за Устойчиви Партньорства в Третия Сектор

КЛУБ НА НСО

Търговище, 7700

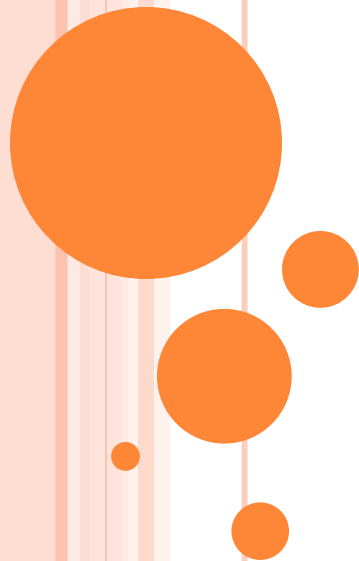
Ул “30 Януари” № 1, ет. 3

clubngo@abv.bg

Тел: 0601 63425

Е-мейл:

Изведени правила за устойчиви партнерства





Мото:

Това не е «Библия на
партньорството»! Но дори и
Библията всеки я чете и тълкува
по различен начин!



1. Партньорството възниква при наличие на общ интерес. Този интерес е продиктуван от целите, мисиите и функциите на заинтересованите страни и техните цели



2. В партньорството трябва да има равнопоставеност на отношенията. Това следва да се спазва във всички етапи на партньорството и по отношение на:



- а) вземане на решения с консенсус;
- б) съгласуване на ангажиментите и разпределение на отговорностите
- в) оценката на работата
- г) споделяне както на ползите, така и на негативите от съвместната работа



3. Партньорството изисква постоянен диалог и комуникация на всички нива и етапи на управление – предварително договаряне, разпределение и изпълнение на ангажиментите, оценка на резултатите и планиране на последващи дейности;



4. Партньорството трябва да отговаря на принципа на допълняемост, постигнат чрез обединение на ресурс (човешки, материален, финансов).



**5. Партньорството трябва да се основава
на запазване на автономността на
страните.**



6. Партньорството изисква целенасочено планиране и реализирне на дейности, водещи до развитие на партньорите и на партньорските взаимоотношения в дългосрочен план;



ИНСТРУМЕНТИ, ПОЛЗВАНИ ПРИ ПАРТНЬОРСТВОТО

I. Инструменти в периода на търсене и договаряне на партньорството:

Изработване на SWOT анализ/мозъчна атака/фокус група за точно определяне на необходимостта от партньори;

Проучване на партньори, подходящи за проблема, който искаме да решим.

Ползване на различни източници за информация за възможните партньори /Интернет сайтове, местна власт, други НПО, справочници, база данни на самото НПО и други/; *съобразно правилото за допълняемост/;*



**Среща за установяване на общ интерес
*/съгласно първото правилото/;***

**Комуникация и диалог на различните нива
/ръководства, работни екипи, експерти и
т.н. Тук могат да се ползват различни
информационни материали, презентации,
графики и т.н./*съгласно трето
правило за диалог и комуникация
на всички нива/***

**Окончателен избор на партньорите, в който
е добре да участват и самите целеви
групи;**



Взаимно договаряне на правила за конкретното партньорство /съгласно правилото за *равнопоставеност*/:

- **Запознаване с правилата за устойчиво партньорство;**
- **Изработване и подписване на договор/споразумение/ между партньорите, с ясно очертани отговорности, вкл. и финансови;**
- **Дефиниране на минимални/максимални очаквания за резултатите от партньорството;**



II. Инструменти в периода на реализиране **на партньорството:**

**Изработване и приемане на
инструменти/механизми за
постоянен/взаимен мониторинг на
партньорството. /Съгласно правилото
за равнопоставеност на
партньорите/**



ИНСТРУМЕНТИ ЗА МОНИТОРИНГ:

По отношение на екипа:

- Работни срещи;
- Тийм билдинг;
- Уъркшопи;
- Дискусии;
- Споделяне/ползване на опит;

По отношение на дейностите:

- Периодични оценки/преоценки;
- Периодично планиране;
- Анализи;
- Текущи отчети;
- Посещения на място;
- Визуализирани графики, диаграми, снимки и т.н.



III. Инструменти за анализ на партньорството и планиране на последващи действия:

- **Сформиране на работна група за изработване на анализа;**
 - **Съпоставка на минимум и максимум очаквания от партньорството /съпоставяне на цели и резултати/;**
- **Оценка на удовлетвореността на партньорите /чрез анкети, обратна връзка, интервюта, тийм билдинг и т.н./;**
 - **Популяризиране на резултатите от партньорството /публикации, интервюта, брошури, листовки, съвместни декларации, общ купон /да ни е хубаво/ и други;**
- **Преподписване на споразумението с цел надграждане на поставените цели и задачи;**

