

Funcționarea parteneriatelor

Cum funcționează parteneriatele?

Parteneriatul este atunci când două sau mai multe grupuri se reunesc pentru a atinge un scop comun. Această definiție include trei elemente importante:



În primul rând, parteneriatele sunt deliberate, deoarece sunt stabilite pentru un scop specific.



În al doilea rând, parteneriatele reunesc resurse de la un număr de parteneri diferiți.



În cele din urmă, schimbul de resurse și informații este necesar pentru a obține rezultatele dorite.

De ce se formează parteneriate?

Parteneriatele sunt adesea stabilite pentru a îndeplini un obiectiv care altfel poate fi mai dificil sau chiar imposibil de realizat prin munca izolată a organizațiilor care lucrează independent una de alta. Prin urmare, lucrul în parteneriat se bazează pe presupunerea că există situații în care lucrul de unul singur nu este suficient sau eficient de a atinge obiectivul (obiectivele) dorit (e).

Care sunt beneficiile parteneriatelor?

Munca în parteneriat, cu succes poate avea beneficii imense pentru organizații și persoane care lucrează împreună, inclusiv crearea de noi oportunități de a învăța reciproc și de a împărtăși cunoștințe și perspective.

Există, de asemenea, o valoare adăugată pentru organizațiile care lucrează în parteneriat pentru a-și putea îmbunătăți capacitatea de a furniza bunuri sau servicii și pentru a-și îmbunătăți accesul la fluxurile de finanțare.



Punerea în comun a resurselor (oameni, informații, finanțare) este un punct cheie al parteneriatului, iar schimbul de perspective noi poate duce la crearea de noi idei și abordări care altfel nu ar apărea. Această resursă va examina atât avantajele, cât și provocările parteneriatului care lucrează pentru organizații și persoane și va oferi exemple de studii de caz ale parteneriatului care lucrează din contextul rural.

Studiu de caz: Just Enterprise, Scoția

Un exemplu de parteneriat care funcționează în contextul rural este Just Enterprise, un serviciu de asistență și consultanță pentru întreprinderi sociale și organizații caritabile întreprinzătoare din Scoția îndepărtată și rurală.

Care este scopul parteneriatului?

Parteneriatul își propune să ofere servicii de asistență în afaceri și servicii de consiliere organizațiilor de întreprinderi sociale din zonele îndepărtate și rurale ale Scoției, care au acces limitat la servicii situat central. Serviciile de asistență pentru afaceri recunosc provocările, nevoile și oportunitățile unice ale organizațiilor care operează în locații rurale și îndepărtate.



Partenerul care finanțează activitățile este guvernul scoțian, care oferă resursele financiare pentru a permite parteneriatului să funcționeze. Cu toate acestea, acestea sunt situate în centrul urban al Scoției și au o capacitate limitată de a oferi un sprijin extins unora dintre locațiile mai îndepărtate și rurale ale țării. Prin urmare, pentru a extinde acoperirea serviciilor Just Enterprise către organizațiile de întreprinderi sociale din zonele îndepărtate și rurale, parteneriatul folosește parteneri situați în zonele rurale din Scoția.

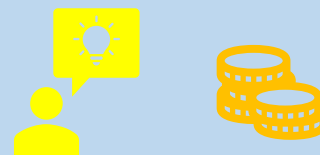
Cum lucrează împreună pentru a depăși obstacolele?

Parteneriatul urban / rural permite programului să beneficieze de expertiza partenerilor locali, care au o înțelegere puternică a condițiilor indigene care permit întreprinderii sociale să înflorească sau să decadă. Acești parteneri locali sunt, de asemenea, cunoscuți în mod obișnuit ca organizații de ancorare.

Concluzii

Parteneriatul Just Enterprise este un prim exemplu al unui grup de parteneri care colaborează la reunirea resurselor (cunoștințe financiare, locale, proximitate geografică) pentru a avea un impact care altfel nu ar fi fost posibil din lucrul independent sau în grupuri.

Folosind modelul de parteneriat, programul beneficiază atât de un flux de venituri fiabil de la partenerul guvernamental care finanțează, cât și din cunoștințele locale despre partenerii din zonele teritoriale.



Studiu de caz: Asociația estonă de turism rural

ERTO este un exemplu care caracterizează un număr mic de furnizori care oferă cazare în mediul rural, întreprinderi de ecologie, cultură, evenimente, activități și turism care se reunesc pentru a forma un parteneriat pentru a ajunge la o piață mai largă și a crește în mod colectiv profilul zonei lor. Organizația a fost creată în 2000 și are acum aproximativ 300 de membri.

Parteneriatul permite o vizibilitate mai mare asupra contextului național și internațional, care este deosebit de important pentru furnizorii de turism rural la scară mică. Acest lucru ajută, de asemenea, la creșterea vocii colective în numele partenerilor cu oficiali la nivel de stat, regional și local.

Prin parteneriat există o capacitate sporită, precum și un capital social îmbunătățit, de încredere, rețea, reguli comune și etică, permițând partenerilor să se cunoască, să se înțeleagă și să se sprijine reciproc.

Link-ul de mai jos oferă un studiu de caz care descrie aceste elemente mai detaliat:

- Tipul de membru și exemple
- Obiectivele generale și structura de management
- Finanțare
- Provocările turismului rural eston
- Cele mai importante activități
- Logo-uri și branding

https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/w26_rural-north_ee-rural-tourism_mengel.pdf

Studiu de caz: Proiectul « Satul inovator »

Satul inovator este un proiect de cooperare condus de parteneri din Finlanda, Estonia și Irlanda de Nord. Proiectul a fost stabilit pentru a compara dezvoltarea satului și activitățile întreprinderilor comunitare din trei țări diferite și caută noi perspective și soluții pentru problemele comune.

Parteneriatul a sprijinit comunitățile locale să piloteze și să evalueze metode de stimulare a serviciilor produse local în zonele rurale și a căutat noi soluții pentru organizarea serviciilor în comunitățile rurale.

De asemenea, proiectul a consolidat abilitățile de inovare, cetățenia activă și rețelele atât la nivel național, cât și internațional. Proiectul a folosit tururi de studiu și rețele digitale pentru a împărtăși idei, realizări și experiențe.

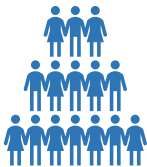
Proiectul s-a încheiat în 2014, iar partenerii au scris o carte în toate cele trei limbi: engleză, finlandeză și estonă. Resursa completă poate fi găsită la linkul de mai jos: https://issuu.com/innovative-village/docs/innovativevillage_book108p

De ce contează parteneriatele în contextul rural?

Atât comunitățile urbane, cât și cele rurale sunt afectate de provocări globale asociate economiei, mediului, sănătății, ocupării forței de muncă și locuințelor. Comunitățile rurale se confruntă, de asemenea, cu provocări suplimentare datorită localizării lor îndepărtate sau rurale, ceea ce face ca furnizarea de servicii de bază să fie mai dificilă și mai costisitoare din punct de vedere logistic.



Aceste provocări suplimentare se datorează în mare măsură izolării geografice și distanței față de piețele centrale, ceea ce reduce accesul la piețe și crește costul prestării serviciilor. Acest lucru se poate adăuga și provocărilor lipsei de capacitate în ceea ce privește abilitățile sau expertiza necesară pentru a furniza anumite servicii, ceea ce înseamnă că acestea trebuie să provină din comunitate.



Tendențele populației rurale arată, de asemenea, un număr tot mai mare de persoane în vârstă și rate crescânde de depopulare a tinerilor din zonele rurale, pe măsură ce tinerii se mută în centrele urbane pentru a continua studiile și oportunități de muncă. Acest lucru crește presiunea asupra serviciilor locale pentru a asigura nevoile populației în vârstă în creștere, fără o forță de muncă suficientă pentru tineri.

Această combinație de geografie îndepărtată, eșecul pieței și o populație rurală în schimbare înseamnă că serviciile și soluțiile rurale ajung adesea să fie foarte diferite în ceea ce privește proiectarea, aplicarea și costul în comparație cu omologii urbani.

În cadrul rural, parteneriatele pot fi o modalitate foarte eficientă de a furniza bunuri și servicii, întrucât recunosc caracteristicile rurale cheie, cum ar fi o coeziune comunitară puternică, organizații locale / concentrate și o prevalență mai mare a microîntreprinderilor mici.

Cum pot parteneriatele rezolva diverse provocări?

Parteneriatele permit micilor întreprinderi și organizații să colaboreze pentru a furniza servicii pe care nu le-ar putea furniza în mod independent și pentru a câștiga contracte publice mari.

Modelul colectiv de afaceri prin parteneriat provoacă modelul mai corporativ de furnizare a serviciilor, unde contractele publice sunt adesea atribuite unor companii externe mari care pot furniza întregul serviciu, adesea la un cost mai mic.

În timp ce un parteneriat de întreprinderi mici și locale poate furniza serviciile la o rată de taxare ușor mai mare, valoarea socio-economică pe care o adaugă comunității locale și economiei rurale este mult mai mare.



Parteneriate pentru furnizarea de servicii

Parteneriatele îmbunătățesc șansele organizațiilor mai mici de a câștiga în mod colectiv contracte pentru furnizarea de servicii, deoarece adaugă securitate și fiabilitate cumpărătorului

/ cumpărătorului. Funcționarea în parteneriat creează, de asemenea, posibilități de reunire a resurselor pentru extinderea capacității și permite împărțirea costurilor operaționale și poate reduce cheltuielile. Schimbul de cunoștințe și informații este un alt beneficiu suplimentar al muncii colaborative, care poate aduce o valoare adăugată imensă unui parteneriat.

Parteneriatele sunt utilizate pe scară largă în multe sectoare, inclusiv în domeniul asistenței medicale, unde această abordare poate oferi un serviciu global mai holistic consumatorilor de asistență medicală.



Studiu de caz: ReStyle Argyll, Scoția

Un exemplu în acest sens este parteneriatul ReStyle Argyll, care operează în zona rurală îndepărtată Argyll și Bute din vestul Scoției.

Care este scopul parteneriatului?

Parteneriatul a creat un hub de reutilizare și reparații, care va permite repararea și revânzarea bunurilor second-hand în comunitățile din Argyll și Bute. Acest proiect urmărește să ofere beneficii de mediu prin prevenirea deșeurilor și încurajarea reciclării. De asemenea, produce beneficii sociale și de mediu, oferind oportunități de angajare și formare pentru persoanele cărora le este greu să acceseze ocuparea forței de muncă de masă.

Cine sunt partenerii?

Partenerii sunt patru organizații de întreprinderi sociale din Oban, Islay, Bute și Kintyre, în Argyll și Bute - o regiune a Scoției. Această zonă geografică include multe peninsule izolate și izolate, insule și sate și orașe greu accesibile.

Prin urmare, organizațiile de întreprinderi sociale se confruntă cu provocări asociate cu accesarea piețelor, costurile operaționale și păstrarea personalului calificat. Toate organizațiile se angajează în activități de reutilizare ca indivizi, dar au realizat că, lucrând ca parteneri, și-ar putea spori potențialul valorii sociale, de mediu și economice.

Cum lucrează împreună pentru a depăși obstacolele?

Acest parteneriat recunoaște provocările și limitele de operare într-o zonă care include peninsule și insule foarte îndepărtate, răspândite pe o geografie extinsă.

Parteneriatul dintre cele patru organizații de reutilizare le-a permis extinderea și lărgirea activităților de reutilizare și au un impact mai mare asupra mediului în întreaga zonă. Capacitatea de a împărți costurile, de a pune în comun resursele și cunoștințele a îmbunătățit semnificativ activitățile locale de reutilizare și accesul la mobilier reconștit pentru rezidenții locali.

Un exemplu în acest sens este că obiectele mari de mobilier care nu sunt disponibile de la o organizație locală de reutilizare pot fi obținute de la unul dintre ceilalți parteneri Reuse Hub. Acest lucru aduce beneficii locuitorilor locali, care au acces mai larg la mobilier renovat și la alte articole ieftine. De asemenea, creează un impact asupra mediului, asigurându-se că mai multe articole rămân în afara depozitului de deșuri și continuă să aibă o a doua viață.

Beneficii ale parteneriatului

Lucrul în parteneriat cu alții creează o serie de oportunități, inclusiv accesul la resursele unice furnizate de alți parteneri. Resursele potențiale pot include accesul la cunoștințe; expertiză tehnică, oameni cu experiență și abilități; acces la rețele mari de oameni și organizații; sprijin financiar; reputație și credibilitate; și cunoștințe sau informații locale.

Resursele furnizate de fiecare partener diferă, de exemplu, o organizație mare sau un consiliu local ar putea fi mai probabil să fie furnizorul de finanțare sau expertiză tehnică într-un parteneriat, în timp ce un grup comunitar ar fi mai probabil să ofere cunoștințe locale. Implicarea oamenilor și a organizațiilor la nivel de bază este importantă pentru a se asigura că obiectivele parteneriatului răspund unei nevoi care există de fapt, mai degrabă decât furnizarea de servicii care nu sunt necesare.

Potențialele beneficia ale parteneriatului includ:



Abilitatea de a se adapta și de a răspunde

Accesul la o varietate mai largă de perspective și cunoștințe pentru a informa parteneriatul care lucrează astfel încât prestarea serviciilor să răspundă nevoilor actuale. Accesul la o plajă mai largă de resurse îmbunătățește capacitatea de inovare și adaptare.



Access la cunoaștere

Reducerea potențialelor greșeli și îmbunătățirea accesului la cunoștințe și înțelegere de specialitate în contextul operațional.



Acces la resursa umană

Bazându-se pe un fond mai larg de expertiză tehnică, experiență, abilități, forță de muncă și rețele.



Valoare adăugată

Prin intermediul parteneriatului se poate obține mai mult decât ar fi putut obține oricare dintre părți lucrând singură.



Cooperare

Un spirit de concurență este înlocuit de un spirit de cooperare reciprocă.



Dezvoltarea de rețele și relații

Rețelele și relațiile profesionale sunt dezvoltate prin muncă colaborativă.



Economie de scară

În special în contextul rural, în care partenerii individuali pot să nu aibă resursele necesare pentru a putea furniza servicii pe scară largă, lucrând în parteneriat poate oferi mijloacele



pentru a extinde furnizarea de servicii și a aprofunda impactul.



Utilizarea eficientă a resurselor

Punerea în comun și partajarea resurselor îmbunătățesc cunoștințele generale, înțelegerea și capacitatea de a atinge obiectivele finale.



Schimb de informații și idei

Conducerea la îmbunătățirea luării deciziilor și dezvoltarea cunoștințelor și abilităților diferiților parteneri.



Abordare holistică

Partenerii sunt capabili să ofere o abordare mai holistică a serviciilor, mai degrabă decât serviciile individuale care răspund nevoilor separat.

Dezvoltarea Resurselor Umane:



Obțineți reputația organizațională câștigată cu adevărat și o mai mare credibilitate. În plus, parteneriatul cu o organizație mai cunoscută vă poate îmbunătăți propria reputație prin asociere, îmbunătățind accesul la contacte și lărgindu-vă rețeaua.

Provocările lucrului în parteneriat

Parteneriatele implică diferite organizații care lucrează împreună, ceea ce crește inevitabil complexitatea și poate crea bariere în calea muncii eficiente. Provocările pot apărea atunci când diferite organizații au scopuri, valori sau culturi diferite, toate creând stiluri și moduri de management diferite.

Prin urmare, este important să încercați și să înțelegeți motivațiile potențialilor parteneri, astfel încât să puteți identifica atât barierele potențiale care pot apărea, cât și modul cel mai bun de a interacționa cu aceștia. Pentru mai multe informații despre înțelegerea motivațiilor părților interesate, consultați secțiunea despre [Înțelegerea motivațiilor și susținerii potențiale sau conflictul care poate apărea](#), în modulul 1: Implicarea comunității.

De asemenea, este important ca organizațiile care lucrează în parteneriat să încerce să își alinieze / împărtășească valorile și obiectivele pentru a-și minimiza diferențele, pentru a reduce conflictele potențiale și pentru a elimina barierele în calea succesului. În această secțiune, descriem opt provocări și riscuri ale parteneriatului și oferim recomandări pentru a atenua riscul.

Stiluri de management diferite: Multe întreprinderi sociale comunitare funcționează cu accent pe responsabilitate comună și leadership colectiv. Alte organizații, cum ar fi administrația locală sau partenerii de finanțare, pot prefera un stil de management de sus în jos mai tradițional, care prioritizează lanțul de comandă, creând o cultură organizațională formală. Când lucrați în parteneriat, diferite stiluri organizaționale ar putea fi cauza conflictului, dar pot funcționa și în mod avantajos în cazurile în care stilul individual al fiecărui partener este complementar parteneriatului.

Recomandare: Este important să investiți timp și energie în stabilirea unui management echilibrat în parteneriat, chiar dacă stilurile dvs. organizaționale sunt diferite. Obținerea unui echilibru bun poate necesita timp și efort, dar va fi în cele din urmă benefică pentru succesul parteneriatului dvs. Înțelegerea diferitelor motivații ale partenerilor vă va ajuta să evitați conflictele și să colaborați cu succes.

Diferite valori sau obiective: Unele dintre acestea vor fi declarate deschis, altele care pot fi mai subtile sau ascunse. Este fundamental important să vă aliniați valorile și obiectivele organizaționale pentru a reduce șansele ca diferențele organizaționale să conducă la conflicte. Acordul asupra obiectivelor intermediare și finale este vital pentru ca parteneriatul să funcționeze bine pentru toată lumea. Înțelegerea motivațiilor părților interesate sau a partenerilor este esențială pentru o colaborare de succes.

Recomandare: Valorile organizaționale ar trebui comunicate în mod clar partenerilor potențiali, astfel încât să puteți înțelege fiecare modul în care valorile dvs. se aliniază sau diferă de cele ale celorlalți.

Atunci când luați în considerare parteneriatul, ar trebui să vă implicați într-o discuție semnificativă pentru a evalua cum ar arăta obiectivele și viziunea dvs. comune. Acest lucru vă va ajuta să determinați cât de compatibil este parteneriatul și dacă combinația propusă de parteneri ar crea condiții de succes pentru colaborare.

- **Vezi resursa:** [Crearea unui viziuni comune](#). Această resursă este un instrument care vă ghidează în definirea unei viziuni comune pentru colaborarea dvs. Urmărește 4 activități pas cu pas pentru a identifica aspirațiile viitoare și a crea o declarație de viziune comună.

Fluxuri de finanțare diferite: diferiți parteneri vor avea fiecare propriile seturi de fluxuri de venituri și, prin urmare, vor avea obiective sau rezultate individuale de îndeplinit pentru finanțatori, investitori sau clienți. Acest lucru va însemna probabil că unele aspecte ale parteneriatului dvs. ar trebui să se potrivească nevoilor de finanțare ale partenerilor.

Recomandare: Fii deschis la minte, atent și flexibil atunci când vine vorba de cerințele altor parteneri. Atingerea rezultatelor / obiectivelor pentru susținerea fluxurilor de venituri este esențială pentru întreprinderile mici. În interesul colaborării, merită să luați în considerare modul în care puteți ajuta sau în ce măsură puteți satisface nevoile partenerilor dvs., mai ales dacă aceștia vă ajută sau satisface nevoile într-un fel.

Cu toate acestea, dacă observați că satisfacerea nevoilor altui partener va avea un impact negativ asupra întreprinderii dvs., atunci cel mai bun mod de acțiune este să purtați o discuție sinceră. Asigurați-vă clar că aceste condiții nu sunt potrivite pentru dvs. și căutați să rezolvați problema.

Fiecare are propria lor agendă: toți partenerii au propria agendă, care, precum valorile și obiectivele, pot fi declarate deschis sau mai subtile sau ascunse. Un partener cu o agendă deschisă va fi sincer și deschis cu privire la motivele planurilor și acțiunilor lor, în timp ce un partener cu o agendă ascunsă va acționa fără a-și dezvălui motivele pentru a face acest lucru.

Recomandare: Recunoscând că toată lumea va avea o agendă, puteți fi conștient de faptul că pot exista motive ulterioare care să conducă deciziile sau planurile partenerilor și să încercați să înțelegeți diferite motivații ale părților interesate. Este o practică mult mai bună să acționezi cu o agendă deschisă și să fii sincer cu privire la motivele tale, mai ales într-un parteneriat de afaceri, în care relațiile de încredere sunt esențiale pentru un parteneriat de succes.

Birocrație: Unele organizații și agenții sunt legate de multe restricții pe care le afectează capacitatea de a fi eficiente în cadrul acestor parteneriate. Instituțiile de învățământ și agențiile guvernamentale sunt obligate în special de proceduri și reglementări birocratice,

Recomandare: Fiți conștienți de limitările considerabile impuse agențiilor birocratice înainte de a încheia parteneriate. Recunoașteți punctele tari ale combinării abordărilor inovatoare ale întreprinderilor sociale cu abordările sectorului public în ceea ce privește proiectarea și aplicarea serviciilor locale, care pot fi adesea averse de risc și birocratice. Abordarea întreprinderii sociale poate ajuta la identificarea de noi oportunități și la contracararea abordării averse de risc a funcționarilor publici și oferă posibilități de parteneriat comunitar inovator și agil.

Cadre legislative diferite: Unele organizații sau agenții pot lucra în cadrul cadrelor legislative diferite care își definesc puterile, atribuțiile de a furniza servicii specifice și obiectivele și rezultatele pe care se așteaptă să le îndeplinească.

Recomandare: Asigurați-vă că discuțiile se țin înainte de a intra în parteneriat, astfel încât toți partenerii să înțeleagă cerințele și cadrele în care se așteaptă să lucreze alți parteneri. Acest lucru va limita șansele de confuzie sau conflict în etapele ulterioare.

Lipsă de autonomie: indivizii din organizațiile partenere care sunt direct implicați în activități de colaborare au nevoie de un grad echitabil de autonomie pentru a lua decizii și a progresa. În cazul în care organizațiile nu își împuternicesc pe deplin personalul să ia decizii, progresul este împiedicat de personalul care trebuie să se consulte continuu cu superiorii înainte ca acțiunea să poată avea loc. Acest lucru poate avea ca rezultat un timp mult scurs, pe parcursul căruia impulsurile și nivelurile de energie pentru acțiunea propusă pot scădea.

Recomandare: Desemnați un partener reprezentativ care are un nivel suficient de autonomie și autoritate pentru a putea lua decizii fără a fi nevoit să solicite mai întâi afirmarea superiorilor. Dacă acest lucru nu este posibil, aveți un sistem de comunicații între reprezentantul dvs. și factorii de decizie care este rapid și eficient, rezultând un decalaj foarte mic între acțiunea propusă și luarea deciziilor.

Constrângeri financiare: pot exista probleme când constrângerile financiare duc la realizarea de economii. Acest lucru poate fi adesea cazul în contractele din sectorul public, în care beneficiile socio-economice mai largi nu sunt luate în considerare și un contract este atribuit pe baza celei mai ieftine opțiuni. Acest lucru poate face dificilă competiția sau susținerea serviciilor vitale pentru organizațiile conduse de comunitatea rurală.

Recomandare: Constrângerile financiare pot face ca parteneriatul să funcționeze infinit mai dificil, mai ales atunci când proiectele sau serviciile trebuie restructurate la jumătatea proiectului sau la jumătatea livrării. Abilitatea de a articula și demonstra valoarea socială a organizației sau parteneriatului în legătură cu achizițiile contractuale este o abilitate vitală pentru a vă putea îmbunătăți oferta.

Identificarea partenerilor potențiali

Când luați în considerare potențialii parteneri de proiect, este posibil să aveți deja o listă scurtă de candidați sau să fi avut o discuție inițială. Cu toate acestea, pot exista și alți potențiali parteneri pe care nu i-ați luat în considerare încă.

O modalitate de a identifica potențialii parteneri este de a efectua o „analiză a altor jucători”. Acest lucru vă poate ajuta să definiți piața în care operați, cine sunt ceilalți jucători și ce fac. Acest instrument vă va permite să determinați cine este potențial complementar, concurent sau colaborator.



O altă modalitate de identificare a potențialilor parteneri este efectuarea unui „exercițiu de cartografiere a rețelei”. Aceasta este o activitate de tip brainstorming care va produce o imagine de ansamblu asupra tuturor părților interesate care vă susțin sau sunt implicate în munca dvs.

Puteți utiliza această activitate exclusiv pentru a identifica potențiali parteneri care ar putea fi implicați în colaborare. Partenerii pot fi clasificați pe teme precum Influență, Pasiune, Numerar, Timp, Contacte și Expertiză, pentru a identifica abilitățile sau atributele pe care le pot aduce parteneriatului dvs.

Puteți folosi [instrucțiunile pentru network mapping](#) disponibile aici.

Odată ce ați identificat toți partenerii potențiali, este important să luați în considerare în mod semnificativ întrebările cheie care vă vor ajuta să evaluați compatibilitatea pentru colaborare.

- Care este scopul parteneriatului?
- Ce abilități / resurse veți aduce dvs. și partenerul dvs. în parteneriat?
- Există suficientă compatibilitate între organizațiile dvs.? Aveți obiective comune?
- Ați luat în considerare obiectivele caritabile ale celorlalte organizații, cultura, governanța, structura organizațională, politicile, resursele financiare și baza de finanțare?
- Există zone de conflict potențial? Ar putea fi depășite aceste zone?
- Ați luat în considerare punctele forte și punctele slabe ale fiecărui potențial partener?
- Toți partenerii pot aduce o contribuție semnificativă și utilă?

Siteul Civil Society Toolbox are o serie de resurse, inclusiv Instrumentul de evaluare a parteneriatului, care vă permite să evaluați un parteneriat și să identificați punctele tari și punctele slabe, înainte, în timpul sau după o colaborare. Acest instrument poate fi utilizat individual sau într-un cadru de grup și folosește o varietate de categorii pentru a evalua performanța în toate etapele colaborării.

Vizualizați [instrucțiunile](#) aici.

Vizualizați [tabelul de evaluare a parteneriatului](#) aici.

Parteneriate pentru dezvoltarea de proiecte și contracte

Parteneriatele pot îmbunătăți șansele organizațiilor mai mici de a câștiga în mod colectiv contracte pentru furnizarea de servicii, deoarece adaugă securitate și fiabilitate cumpărătorului și permit partajarea costurilor operaționale între parteneri pentru a reduce cheltuielile.

Datorită prevalenței mai mari a micro-întreprinderilor mai mici în zonele rurale, lucrul în parteneriat poate fi folosit ca model colectiv de afaceri pentru multe întreprinderi mai mici pentru a colabora și a licita pentru contracte publice.

Parteneriatele sunt utilizate pe scară largă în multe sectoare, inclusiv în sectorul sănătății, unde activitatea de parteneriat este utilizată ca o modalitate de a oferi un serviciu global mai holistic consumatorilor de asistență medicală.

A avea un parteneriat cu furnizori de servicii individuali care lucrează împreună înseamnă că furnizarea de servicii poate fi mult mai holistică și poate răspunde tuturor nevoilor, mai degrabă decât să se concentreze pe aspecte mai individuale ale furnizării de servicii.



Manualul de licitații publice (accesibil ca PDF care poate fi descărcat) a fost dezvoltat ca un ghid pentru organizațiile care intră în colaborări sau parteneriate cu instituții publice.

[Puteți descărca ghidul de aici.](#)

Studii de caz

- [Argyll și Bute - Raportul Inițiativei Serviciilor Locale \(2013\): Învățarea pe baza colaborării sectoriale a întreprinderilor publice / sociale în Argyll și Bute \(în limba engleză\)](#)
 - Acest raport al sectorului public examinează parteneriatele dintre sectorul public (stat) și al treilea sector (întreprindere socială și întreprinderi comunitare). Se discută despre importanța întreprinderii sociale și a parteneriatelor pentru a furniza servicii în mod durabil în contextul îndepărtat și rural al Argyll și Bute, în vestul Scoției.
 - Raportul recunoaște rolul întreprinderii sociale în furnizarea de servicii locale, de la soluții de mediu la sănătate și bunăstare.
 - Aceasta poate fi utilizată ca bază de dovezi pentru a influența factorii de decizie cheie și factorii de decizie.
- Raportul oferă, de asemenea, un set de factori cheie de succes pentru furnizarea de servicii publice de către întreprinderi sociale și un set de recomandări și acțiuni conexe pentru a spori colaborarea între întreprinderile sociale și sectorul public.



➤ [Finlanda - Ghid comunitar](#) (în limba engleză)

- Un scurt ghid de bune practici pentru a ajuta comunitățile rurale și asociațiile sătești să continue activitatea întreprinderii sociale. Acest ghid vă ajută să înțelegeți contextul rural, explicând cum să începeți și să vă identificați motivația și misiunea.
- Acesta explică modul de identificare a nevoilor și speranțelor oamenilor locali, atinge analiza pieței și procesul de planificare a afacerii pentru întreprinderi sociale bazate pe comunitate.
- Oferă, de asemenea, o perspectivă utilă asupra conducerii colective și a modului de distribuire a responsabilităților în mod egal între grupul dvs.