

ПОСИЛЕННЯ СПРОМОЖНОСТІ ЛОКАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ



04/2026

Інформаційний
БЮЛЕТЕНЬ

№ 10

Дорогі колеги!

В Україні налічується понад 106 000 громадських об'єднань і 33 000 благодійних організацій, які є голосом громадян у просуванні реформ, розв'язанні гострих соціальних проблем і покращенні якості надання послуг у галузях освіти, медицини тощо. ОГС непросто досягати цього через обмеженість ресурсів, міжсекторальної експертизи й фахівців з необхідними компетенціями.

Тому в нагоді стають партнерства, які посилюють колективний голос і вплив, наприклад, коаліція громадських організацій «За вільну від тютюнового диму Україну», яка позбавила нас тютюнового диму в більшості публічних місць, коаліція громадських організацій та експертів України «Реанімаційний пакет реформ», яка просуває та імплементує реформи й Платформа НУО, яка координує зусилля українських і міжнародних організацій для ефективного й результативного розв'язання гуманітарних проблем. У цьому бюлетені ми поговоримо про партнерства і про те, як їх будувати.

Олена Герус, координаторка програми посилення спроможності локальних організацій

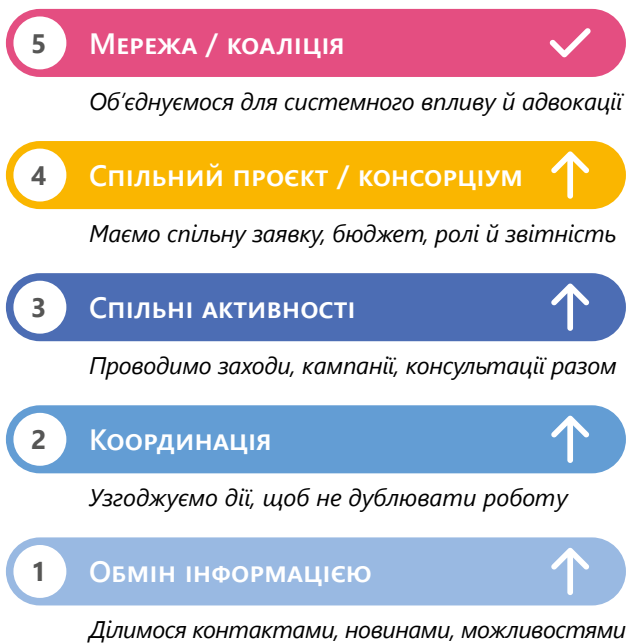
**ПАРТНЕРСТВА
Й КОАЛІЦІЇ
ЯК БУДУВАТИ ВПЛИВ
ЧЕРЕЗ СПІВПРАЦЮ**



МОДЕЛІ ПАРТНЕРСТВА: ВІД ОБМІНУ ІНФОРМАЦІЄЮ ДО КОАЛІЦІЙНОГО ВПЛИВУ

Партнерство між ОГС може мати різну глибину — від простого обміну контактами до спільної адвокації або реалізації великих програм. Помилка багатьох організацій полягає в тому, що будь-яку взаємодію вони одразу називають партнерством. Насправді ефективна співпраця починається з розуміння, який рівень взаємодії потрібен саме зараз і який результат вона має дати.

«ДРАБИНА ПАРТНЕРСТВА»



РІВНІ ВЗАЄМОДІЇ

- ✓ **Обмін інформацією:** організації діляться новинами, контактами, можливостями для цільових груп, запрошують на заходи, конкурси. Це ще не повноцінне партнерство, але важлива основа для довіри й майбутньої співпраці.
- ✓ **Координація дій,** потрібна тоді, коли кілька організацій працюють з однаковими цільовими групами або на одній території. Вона допомагає уникати дублювання послуг, краще розподіляти ресурси, закрити прогалини в підтримці людей.
- ✓ **Спільна діяльність:** проведення спільних заходів, інформаційних кампаній, консультацій, навчань або досліджень. На цьому рівні важливо домовитися про ролі, відповідальність, комунікацію, очікуваний результат.
- ✓ **Консорціум або спільний проєкт:** партнери разом подають заявку на фінансування, реалізують активності, управляють бюджетом, звітують перед донором. Така модель потребує: чітких процедур, розподілу функцій, письмових домовленостей.
- ✓ **Мережа або коаліція:** створюється для спільного розв'язання проблем або адвокаційної цілі, посилює голос організацій та видимість позиції сектору, дозволяє впливати на рішення, які одна ОГС не може просувати самостійно.

ЯК ОБИРАТИ ПАРТНЕРІВ СТРАТЕГІЧНО?

Партнерство стає ресурсом для організації лише тоді, коли воно має:

- зрозумілу мету;
- взаємну користь;
- спільну відповідальність за результат.

Для ОГС важливо не погоджуватися на кожну запропоновану співпрацю, а оцінювати, чи справді вона посилить місію, репутацію, вплив і можливості організації.

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ПАРТНЕРІВ

Спільність цінностей і підходів

Якщо організації по-різному розуміють етичні стандарти, принципи роботи з вразливими групами населення або захисту прав людини, прозорість, таке партнерство може створити більше ризиків, ніж

користі. Саме тому до початку співпраці варто обговорити не лише спільну тему, а й принципи роботи.

Взаємодоповнюваність ресурсів

Сильне партнерство не означає, що всі партнери мають робити одне й те саме. Навпаки, ефективна співпраця часто виникає тоді, коли одна організація має експертизу, інша — доступ до громади, третя — комунікаційні можливості, а четверта — досвід адвокації чи роботи з донорами.

Репутація та довіра

Перед формалізацією партнерства варто з'ясувати, як потенційного партнера сприймають: цільові групи, місцева влада, донори, інші ОГС.

Репутаційні ризики одного партнера можуть впливати на всю коаліцію або спільний проєкт.

Управлінська спроможність

Якщо співпраця передбачає спільний бюджет, звітність, роботу з персональними даними, закупівлі або надання послуг, важливо оцінити, чи має партнер: базові політики, відповідальних осіб, фінансові процедури, здатність виконувати домовленості вчасно.

Реалістичність очікувань

Не варто будувати партнерство за принципом «давайте щось робити разом». На початку варто чітко визначити: яку проблему розв'язує співпраця, який внесок робить кожна сторона, який результат очікується, як буде зрозуміло, що партнерство спрацювало.

МАТРИЦЯ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІЙНОГО ПАРТНЕРА

Перед початком співпраці оцініть партнера за шкалою від 1 до 5, де 1 — низька відповідність, 5 — висока відповідність.

Критерій	Питання для оцінювання	Бал
Спільність цінностей	Чи поділяємо ми однакові принципи роботи, етики й прозорості?	
Дотичність до місії	Чи посилює ця співпраця нашу стратегічну мету?	
Експертиза	Чи має партнер досвід і компетентність у темі?	
Ресурси	Яким може бути внесок партнера: людські ресурси, знання, контакти, простір, фінанси?	
Репутація	Чи не створює партнерство репутаційних або етичних ризиків?	
Управлінська спроможність	Чи здатний партнер виконувати домовленості, вести облік і звітувати?	
Комунікація	Чи є швидка, відкрита й відповідальна взаємодія?	

ЯК КОРИСТУВАТИСЯ МАТРИЦЕЮ?

- Якщо партнер набирає високі бали за цінностями, місією та довірою, то співпрацю можна розвивати.
- Якщо є слабкі місця в управлінні чи комунікації, їх варто обговорити до початку співпраці.
- Якщо ризики стосуються етики, безпеки або репутації, партнерство краще не формалізувати, доки ці питання не будуть розв'язані.

Коаліції як інструмент впливу: коли варто діяти разом?

Коаліція потрібна, коли проблема є ширшою за мандат, ресурси або вплив однієї організації. На відміну від разового партнерства, коаліція зазвичай створюється для розв'язання спільної проблеми або досягнення адвокаційної цілі, наприклад:

- зміни місцевої політики;
- покращення доступу до послуг;
- захисту прав певної групи;
- реагування на кризу;
- впровадження стандартів;
- зміни підходів у громаді чи секторі.

Коаліція також дозволяє малим організаціям бути почутими в процесах, де окремо їхній голос може залишатися менш помітним. Проте, якщо немає спільної мети, правил ухвалення рішень, відповідальної

координації та готовності учасників вкладати час, така співпраця швидко перетворюється на список логотипів без відчутного впливу.

БАЗОВІ ПИТАННЯ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЧИ КОАЛІЦІЯ ЕФЕКТИВНА

- 1 Що саме ми хочемо змінити?
- 2 Чому це неможливо зробити поодиночі?
- 3 Кого ми представляємо?
- 4 Які докази ми маємо?
- 5 Хто ухвалює потрібні рішення?
- 6 Яким буде наш спільний план дій?

ЧЕКЛІСТ ПЕРЕД ПРИЄДНАННЯМ ДО КОАЛІЦІЇ

Питання	Варіанти відповідей		
	Так	Ні	Потребує уточнення
Чи зрозумілі мета коаліції та чи очікувана зміна?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи відповідає ця мета місії та цінностям нашої організації?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи зрозуміло, яку роль ми можемо виконувати?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи ми маємо час, людський ресурс і експертизу для участі?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи визначено, хто представлятиме нашу організацію в коаліції?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи є правила ухвалення рішень учасниками?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи погоджено, хто і як комунікує від імені коаліції?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи визначено механізм розв'язання конфліктів?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи є спільний план дій, а не лише загальна декларація?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Чи зрозуміло, як оцінюватимуть результат роботи коаліції?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Авторка:

Ксенія Печерська,
експертка з організаційного розвитку

Якщо ви хочете долучитися до створення наступних інформаційних бюлетенів або запропонувати питання, яке важливо висвітлити, будь ласка, напишіть нам:

Катерина Вихівська,
фахівчиня з управління знаннями БФ «Право на захист»

k.vykhivska@r2p.org.ua

Більше про діяльність БФ «Право на захист» ви можете дізнатися на сайті: r2p.org.ua



ЯК ВИКОРИСТОВУВАТИ ЧЕКЛІСТ?

- Якщо більшість відповідей «так», організація може входити в коаліційну роботу.
- Якщо багато відповідей «потребує уточнення», варто спершу обговорити правила, ролі й очікування.
- Якщо відповіді «ні» стосуються цінностей, репутації або публічної позиції, участь у коаліції може створити ризики для організації.

✓ Будь-який із видів партнерств потребує зусиль й уваги з боку всіх учасників. Лише спільна відповідальність і рівноцінний внесок часу, ресурсів й експертизи перетворюють список організацій на папері в дієвий інструмент впливу й змін.

✓ Великі ОГС мають об'єднуватися не лише з подібними організаціями, але й залучати до співпраці менші локальні організації, оскільки це забезпечує ширший доступ до інформації. Водночас малі організації, яких запросили до партнерства мають бути готовими вчитися та працювати більше не лише для того, щоб виправдати довіру, але й щоб зростати.

Це видання створено в межах проекту «Посилення спроможності громад через локалізовані дії та багатосекторальну екстрену підтримку в південних і східних регіонах України», що здійснюється в межах мультидонорського проекту «Посилення постраждалих від війни громад України через місцеві ініціативи (EMPOWER)», що фінансується Федеральним міністерством економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) спільно з Генеральним Директоратом Європейської Комісії з питань цивільного захисту та гуманітарної допомоги та реалізується Німецьким товариством міжнародного співробітництва (GIZ) ГмБХ.