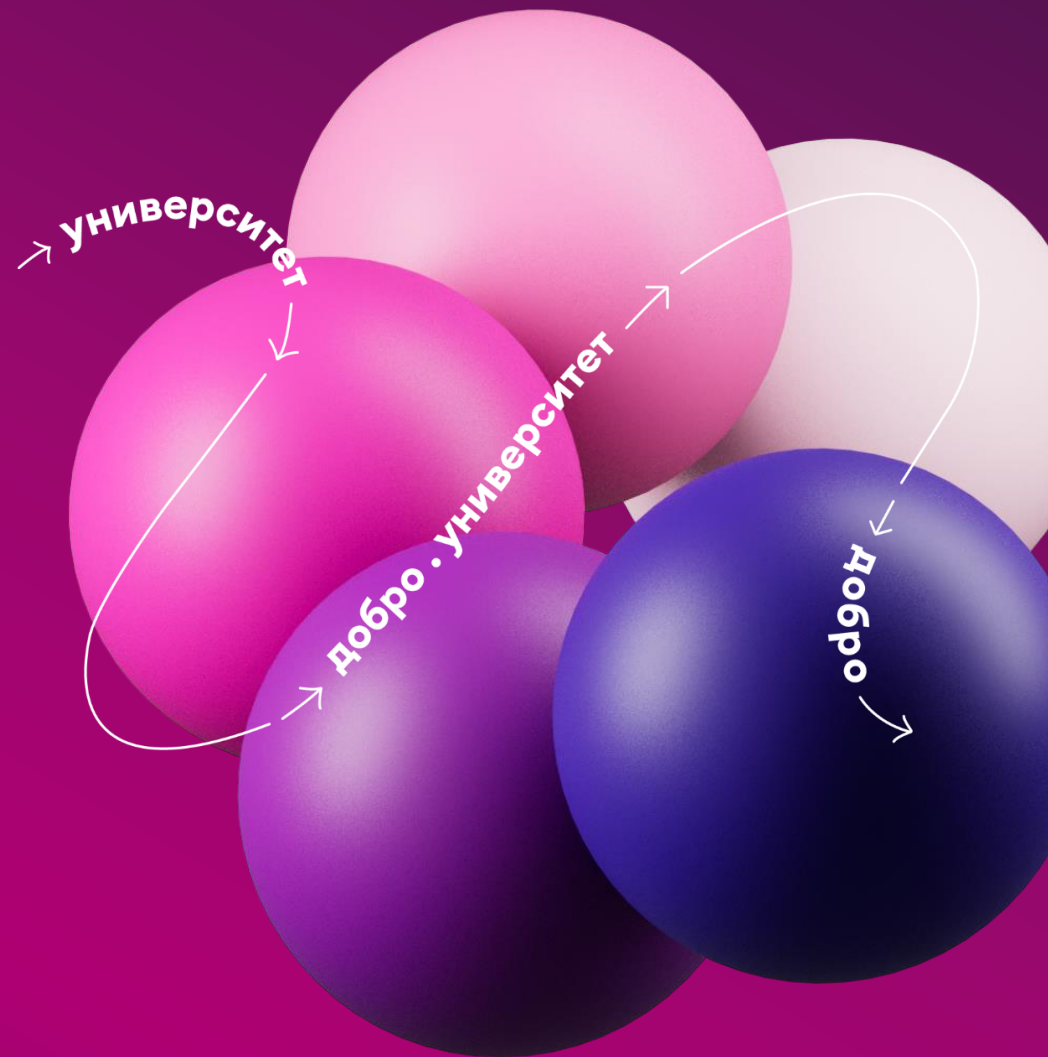


УРОК 1

МОДУЛЬ 1

# СОСТАВЛЕНИЕ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ – ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

Как выбрать партнера из бизнеса?





## ПАРТНЕРСТВО

Это особая форма сотрудничества. Стороны добровольно соглашаются работать сообща для достижения своих взаимных интересов.

### Партнерство бывает:

- внутрисекторное;
- межсекторное.

Для НКО партнерство с бизнесом – эффективный способ привлечения ресурсов.

Полноправное партнерство строится на общих ценностях.

## ПРИНЦИПЫ ПАРТНЕРСТВА

Выделяются несколько основных принципов партнерства

### Принцип равноправия

Подразумевает наличие у партнеров равного права голоса вне зависимости от позиции в партнерстве.

### Принцип взаимной выгоды

Гласит, что партнерство должно быть направлено на достижение конкретных выгод для каждого партнера помимо общих преимуществ для всех.

### Принцип прозрачности и доверия

Утверждает необходимость открытости и честности в партнерских отношениях.

## СОСТАВ БАЗЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ



### База потенциальных партнеров должна включать:

- федеральные компании, присутствующие на территории региона / муниципалитета;
- крупные региональные и/или муниципальные предприятия;
- средний и малый бизнес.

### Источники информации о потенциальных партнерах

- отчеты о социально-экономическом развитии региона / муниципального образования;
- списки членов Торгово-промышленной палаты региона на сайте региональной ТПП;
- открытые каталоги организаций.

## ОТБОР ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВКЛЮЧЕНИЯ В БАЗУ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

**В базу следует включать следующую информацию:**

- правильное полное название компании;
- Ф.И.О. руководителя;
- должность руководителя;
- контактные данные: адрес, телефон;
- приоритеты корпоративной социальной ответственности;
- Ф.И.О. и контакты лица, ответственного за реализацию социальных программ;
- дополнительная информация.