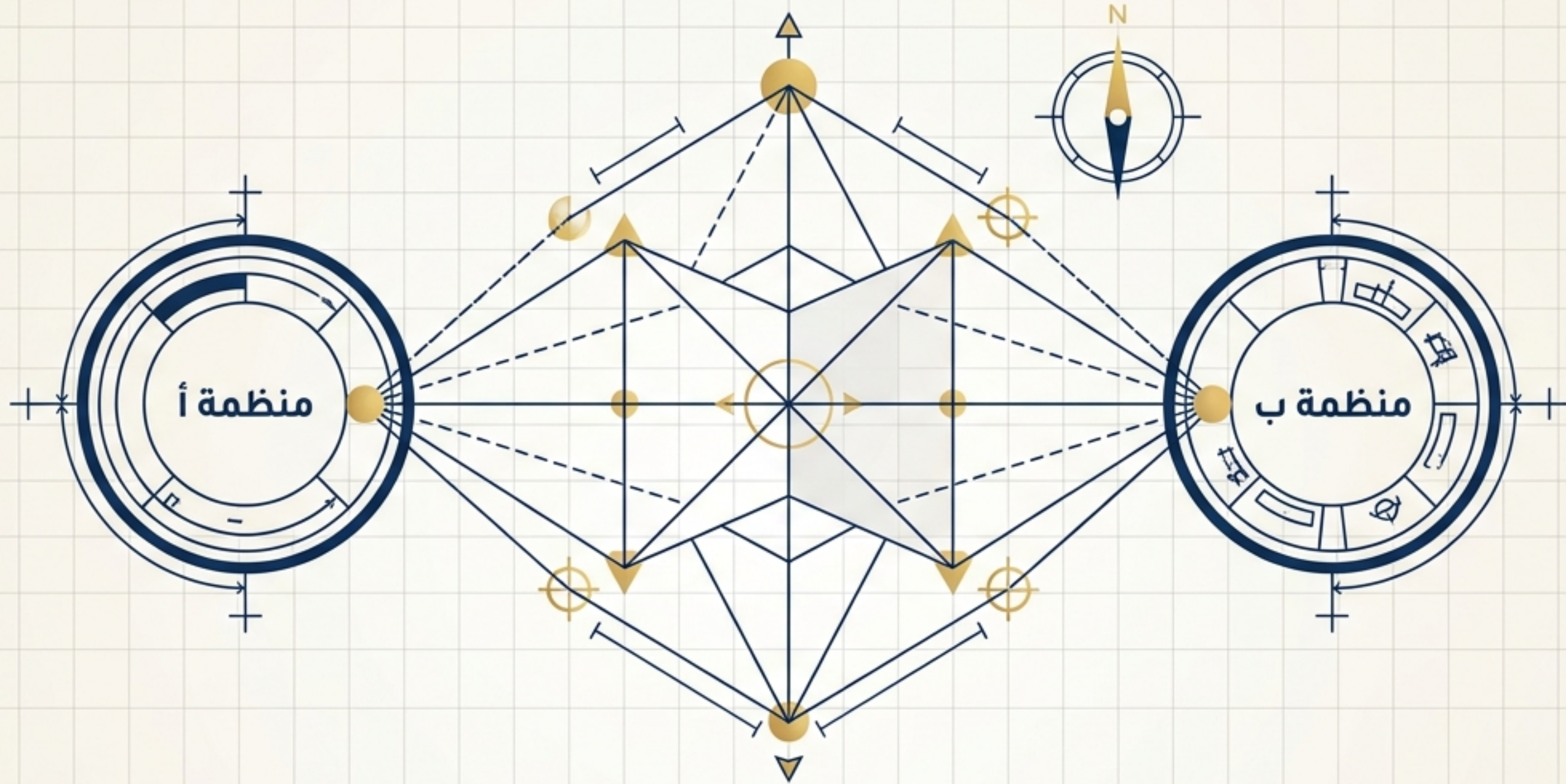
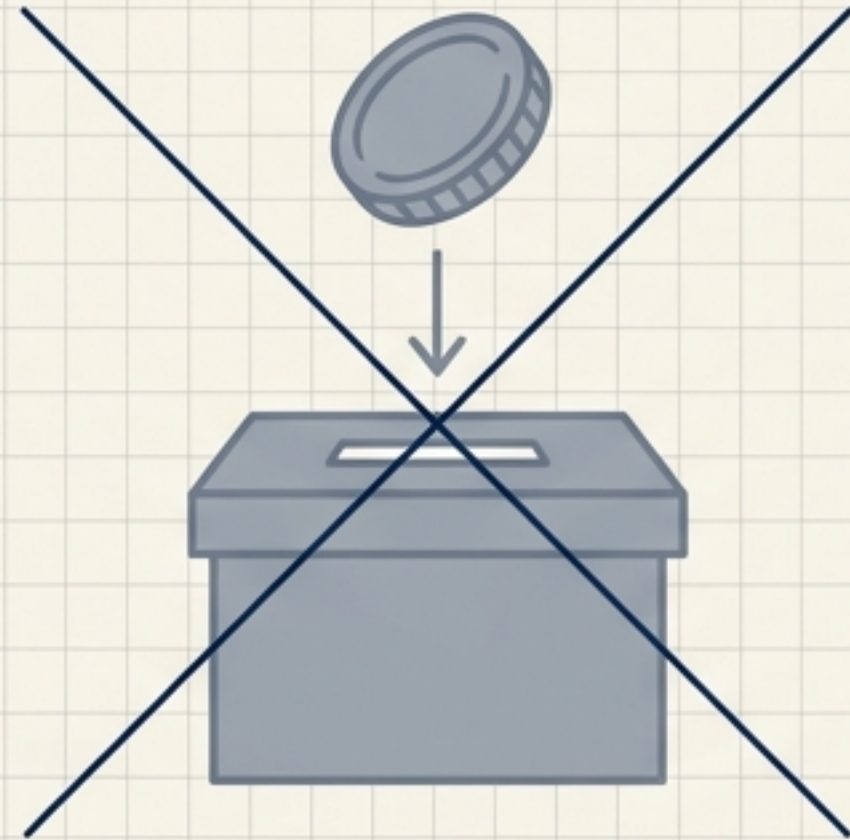




الشراكة المؤسسية: خلق قيمة مشتركة تتجاوز التمويل

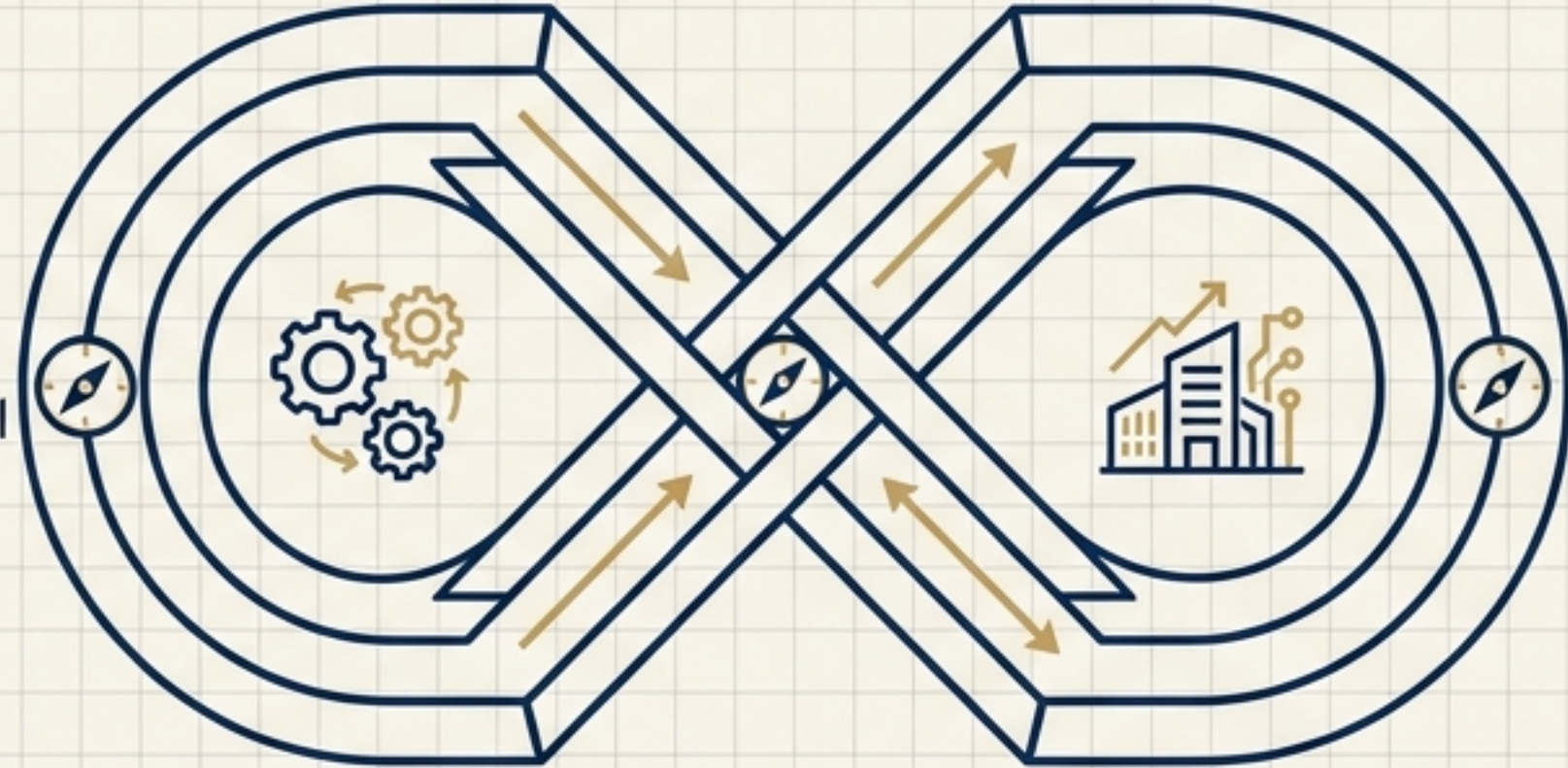
خريطة الملاحه لبناء تحالفات استراتيجية مستدامة

التحول الجذري: أكثر من مجرد طلب للتمويل



نموذج التمويل التقليدي: أحادي الاتجاه

الشركاء
المؤسسيون



تحقيق
النتائج

نموذج الشراكة الاستراتيجية: قيمة مشتركة متدفقة

الشراكة المؤسسية ليست طريقة أكثر
تهذيباً لطلب المال.

هي علاقة منظمة، تتشارك فيها الأطراف
موارد أو خبرات لتحقيق نتائج لا يستطيع أحد
الأطراف تحقيقها بالكفاءة نفسها منفرداً.

الهدف النهائي: نموذج تعاون يخلق قيمة
مشتركة لا تتحقق بتمويل أحادي فقط.

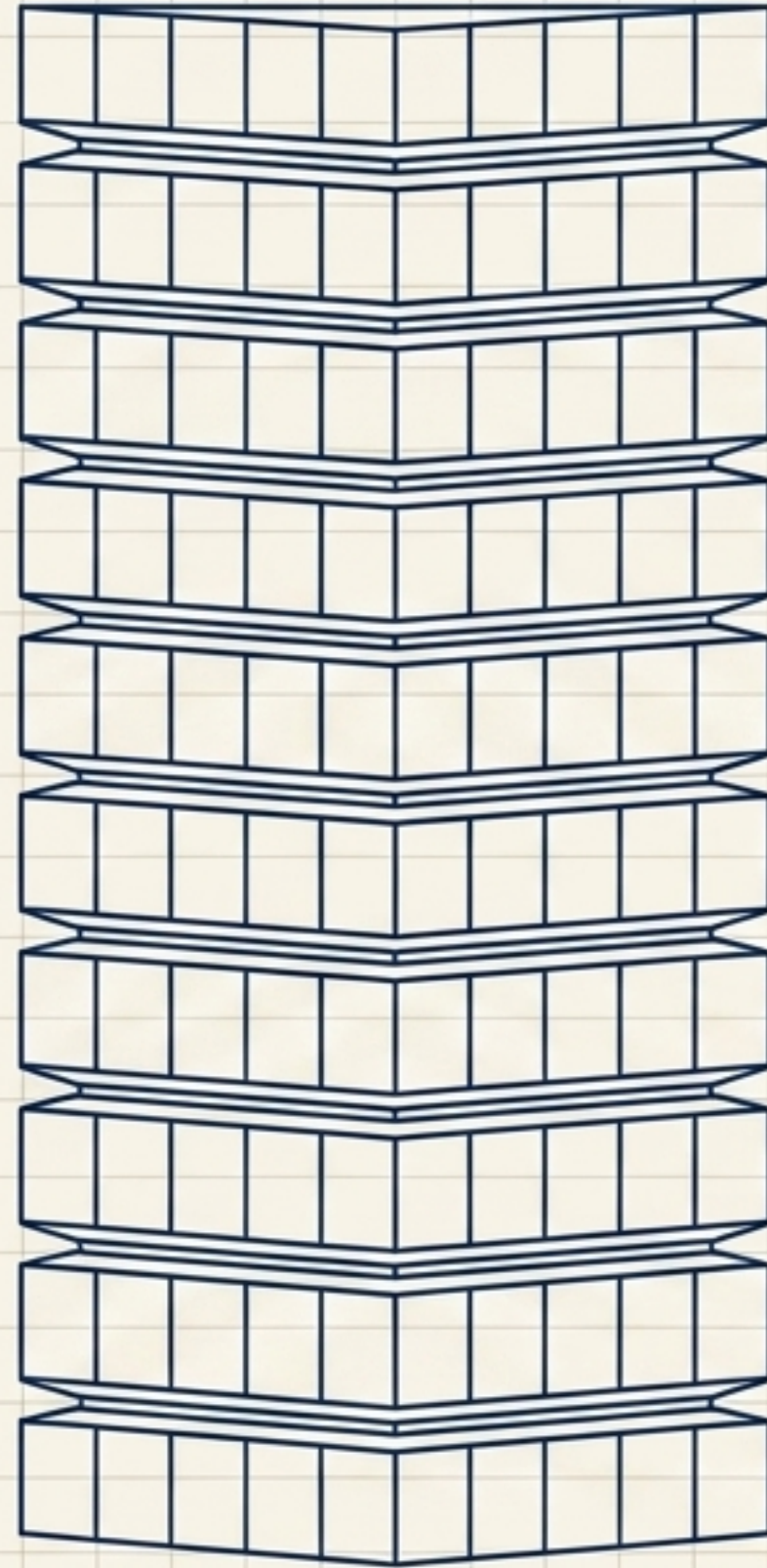
أبعد من التمويل: خريطة
الموارد المشتركة



طيف العلاقات: ليست كل علاقة "شراكة"

نوع العلاقة	الجوهر
التبرع	مال أو أصل دون تبادل تجاري مباشر مساوٍ للقيمة.
المنحة	تمويل لتحقيق أهداف ومخرجات وشروط محددة.
الرعاية	تمويل مقابل منافع ترويجية أو ظهور لعلامة تجارية.
عقد الخدمة	دفع مقابل خدمة أو مخرج محدد تقدمه الجمعية.
مذكرة التفاهم	توثيق نية التعاون (ليست بديلاً عن اتفاق تنفيذي).
الشراكة	مساهمة متبادلة، أدوار مشتركة، ومسؤوليات واضحة.
التحالف الاستراتيجي	تعاون طويل الأجل لأهداف استراتيجية عميقة.
الكونسورتيوم (الائتلاف)	مجموعة جهات تتعاون لمشروع واسع مع توزيع رسمي للأدوار والميزانيات.

الحمض النووي للشراكة الحقيقية



1. هدف مشترك

2. قيمة لكل طرف

3. مساهمات متبادلة

4. أدوار واضحة

5. التزام زمني

6. نتائج قابلة للقياس

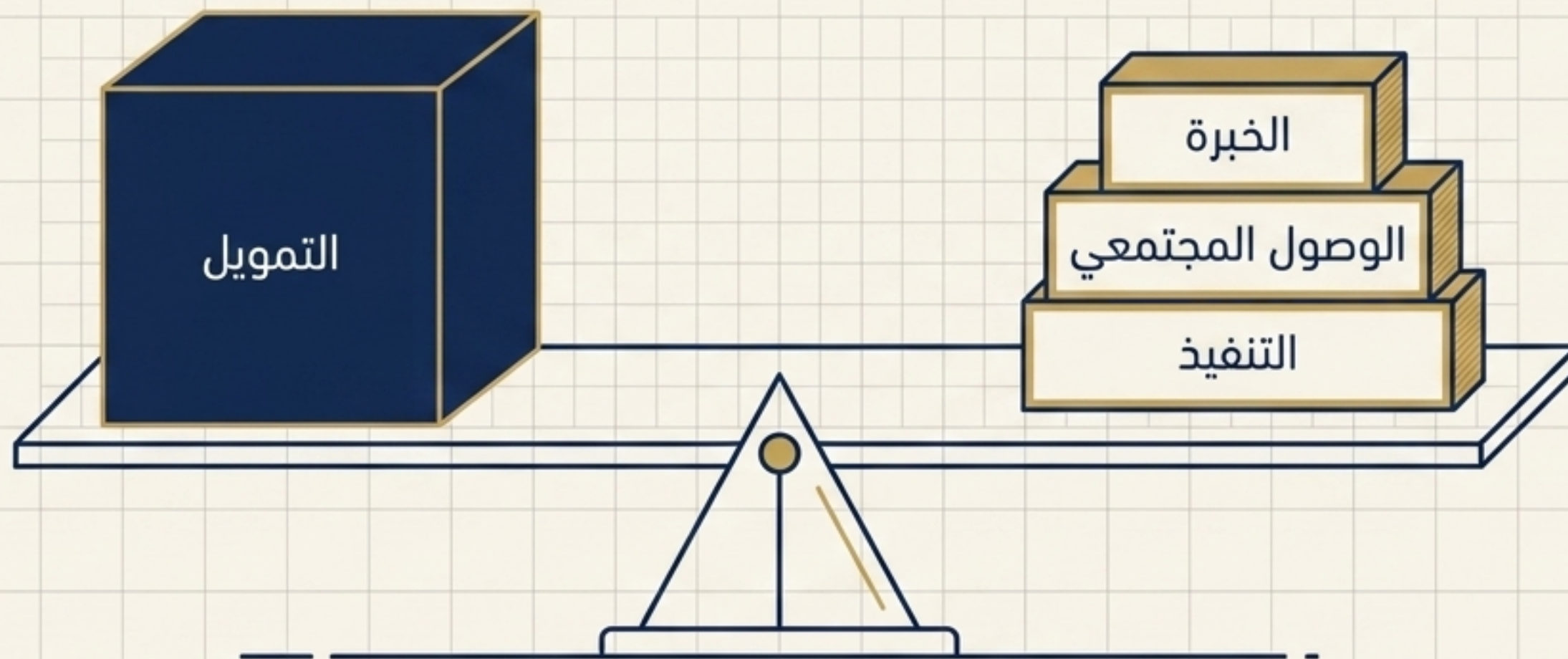
7. آلية لاتخاذ القرار

8. مساءلة واضحة

9. إدارة للخلافات

10. خطة لإنهاء العلاقة أو تجديدها

وهم "المساواة الحسابية"

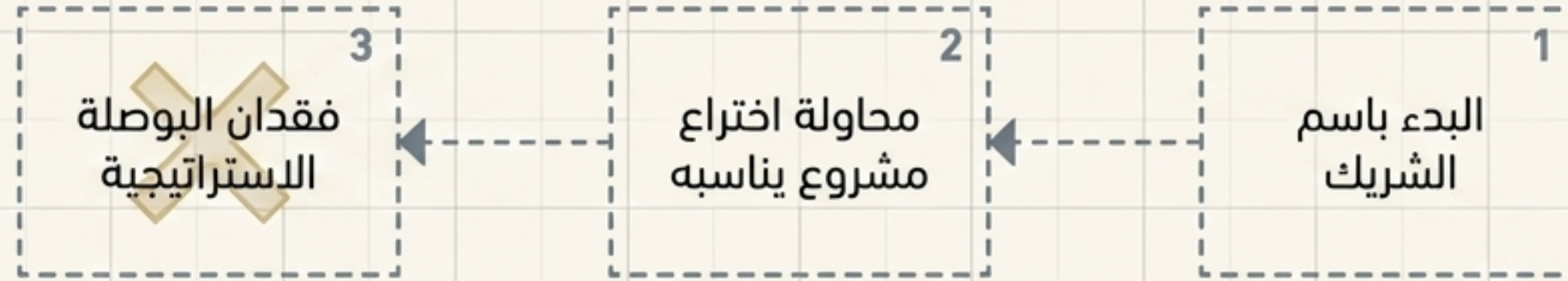


الشراكة لا تعني المساواة
الحسابية في الموارد.

قد يقدم طرف معظم التمويل، بينما
يقدم الطرف الآخر الخبرة والوصول
المجتمعي والتنفيذ.

لا يشترط أن تتساوى المساهمات مالياً،
لكن يجب أن تكون قيمة كل مساهمة
معروفة ومُعترفًا بها من الطرفين.

الاستراتيجية أولاً: تحديد الاحتياجات قبل تحديد الشركاء.



المسار الخاطئ

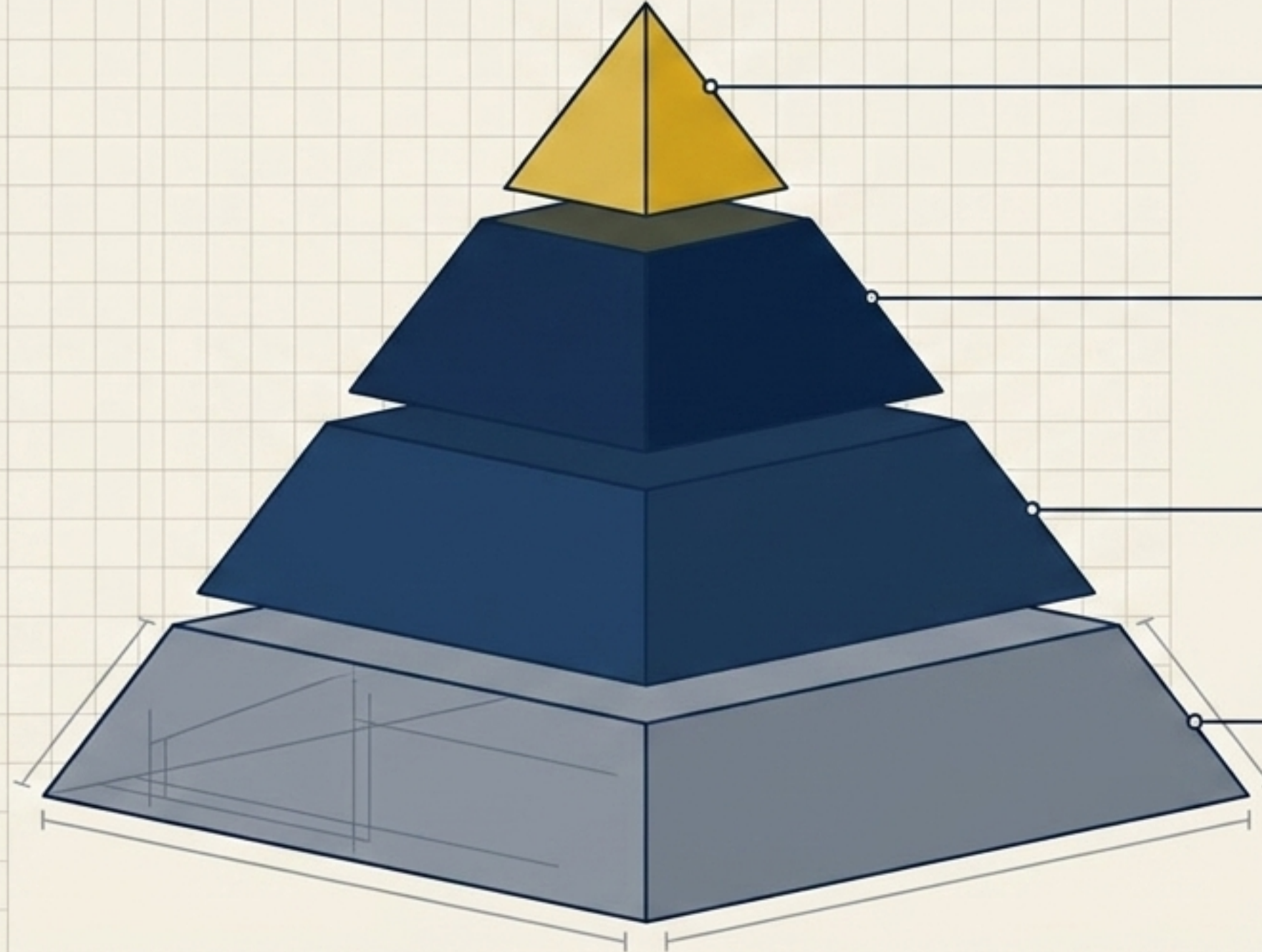


المسار الصحيح

البوصلة المؤسسية: لماذا نبني هذه الشراكات؟

تمويل البرامج / تغطية التكاليف	تطوير التقنية	بناء المعرفة والبحث	الوصول لمستفيدين جدد
تطوير كفاءة الموظفين	الاستفادة من المرافق	تعزيز المصداقية	التأثير في السياسات
توسيع النطاق الجغرافي	تطوير منتج أو خدمة	قياس الأثر	تحسين الاستجابة للطوارئ

هرم الشراكات: التدرج في بناء القيمة



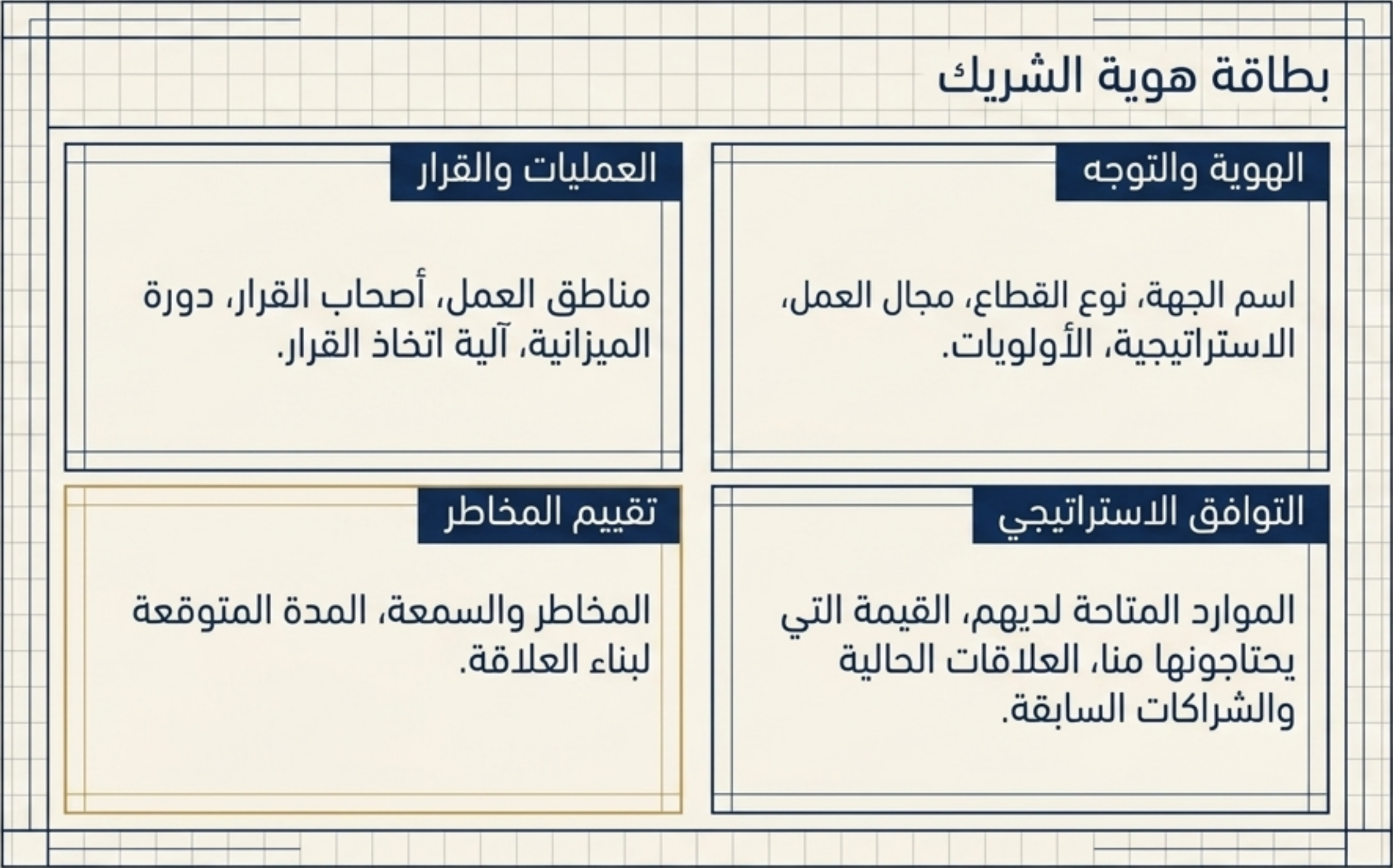
المستوى الرابع: تحالف استراتيجي
(منصة مشتركة، تدخل وطني واسع، بنية تحتية مشتركة)

المستوى الثالث: شراكة متعددة السنوات
(برنامج سنوي متجدد، مركز مشترك، عقد طويل الأجل)

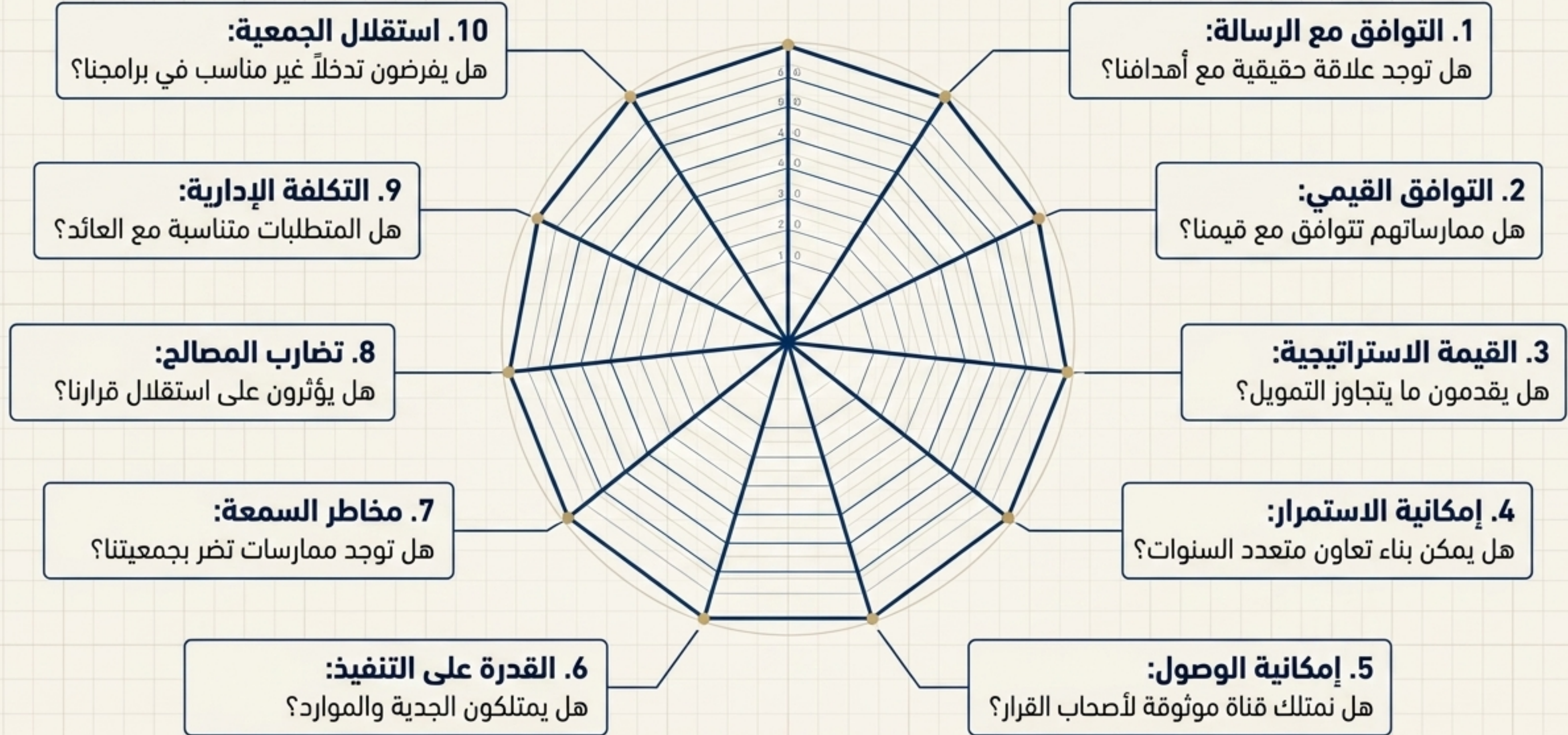
المستوى الثاني: تعاون برامجي
(تمويل مشروع، تنفيذ برنامج مشترك، تدريب، بحث تطبيقي)

المستوى الأول: دعم قصير الأجل
(تبرع، رعاية فعالية، حملة موسمية، دعم عيني)

خريطة الشركاء: بناء قاعدة الاستخبارات المؤسسية



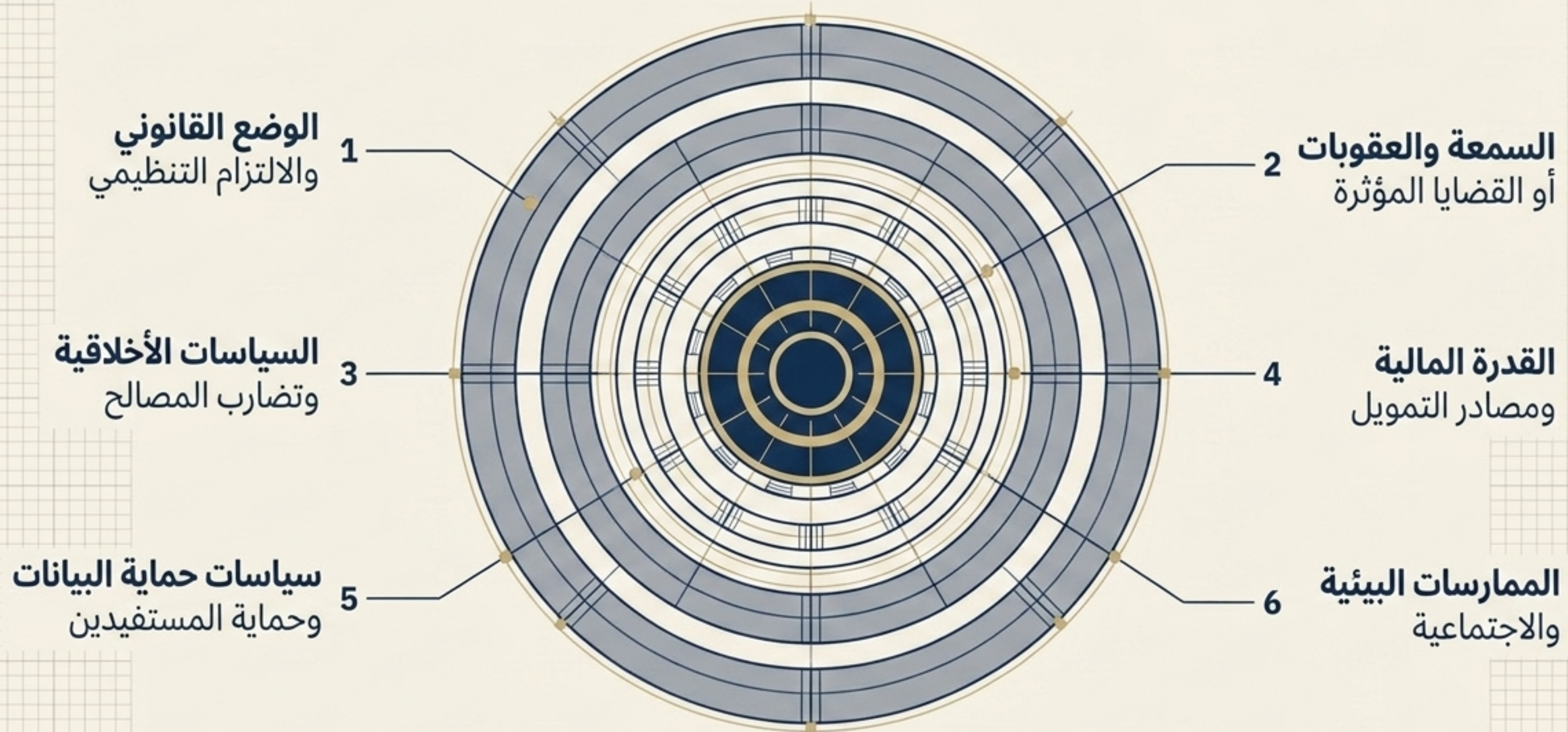
معايير تقييم الملاءمة (أداة الفحص)



مصفوفة الأولوية: توجيه الجهد المؤسسي



العناية الواجبة (Due Diligence): درع الحماية المؤسسية



القاعدة الذهبية للشراكات

ليست كل جهة قادرة على التمويل شريكًا مناسبًا.

رفض شراكة عالية المخاطر قد يحمي الجمعية ورسالتها أكثر
بكثير من قبول تمويل كبير بشروط تخل بالاستقلالية أو
السمعة. الشراكة الحقيقية هي التيأتي تضاعف الأثر دون
المساومة على الهوية.

