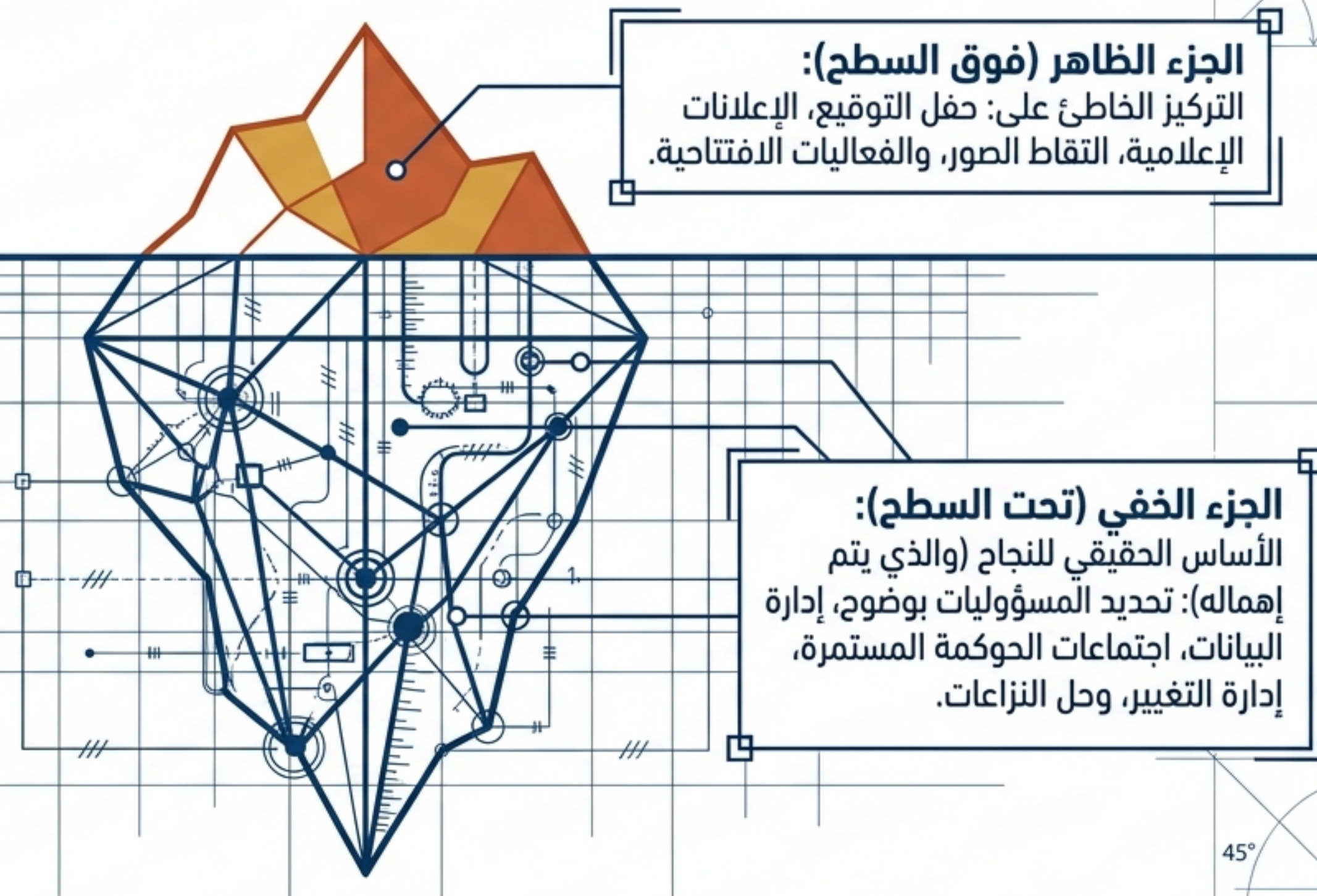


هندسة الشراكات الاستراتيجية

الدليل العملي لتحويل طلبات التمويل إلى تحالفات
مستدامة في القطاع الثالث

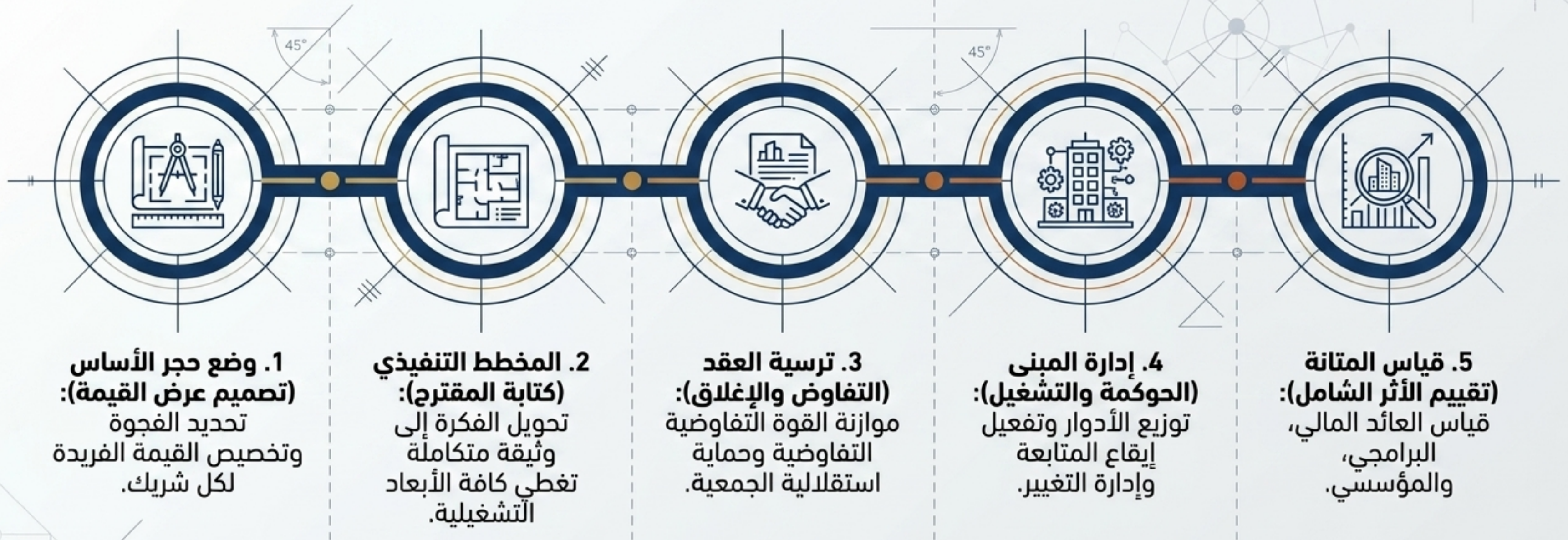
وثيقة استراتيجية مصممة
لقادة القطاع غير الربحي
وصناع القرار

لماذا تفشل الشراكات بعد توقيع العقود؟



الشراكة الناجحة ليست حدثاً يُحتفل به، بل كيان تشغيلي يحتاج إلى إدارة هيكلية يومية.

دورة الحياة المعمارية لبناء شراكة مستدامة



مصفوفة تخصيص القيمة: ما الذي يبحث عنه شركاؤك حقًا؟

الجامعات (القطاع الأكاديمي)

- فرص للبحث الميداني
- تدريب تطبيقي للطلبة
- نشر علمي مسؤول
- تطوير مختبرات اجتماعية



القطاع الثالث (الجمعيات الأخرى)

- التكامل وتقاسم البنية التحتية
- خفض التكاليف
- تبادل المعرفة
- تكوين صوت جماعي أقوى



الشركات (القطاع الخاص)

- أولويات المسؤولية المجتمعية (CSR/ESG)
- أثر قابل للقياس
- إشراك الموظفين متطوعين
- الوصول لمجتمعات جديدة
- بناء مبادرات قابلة للتوسع



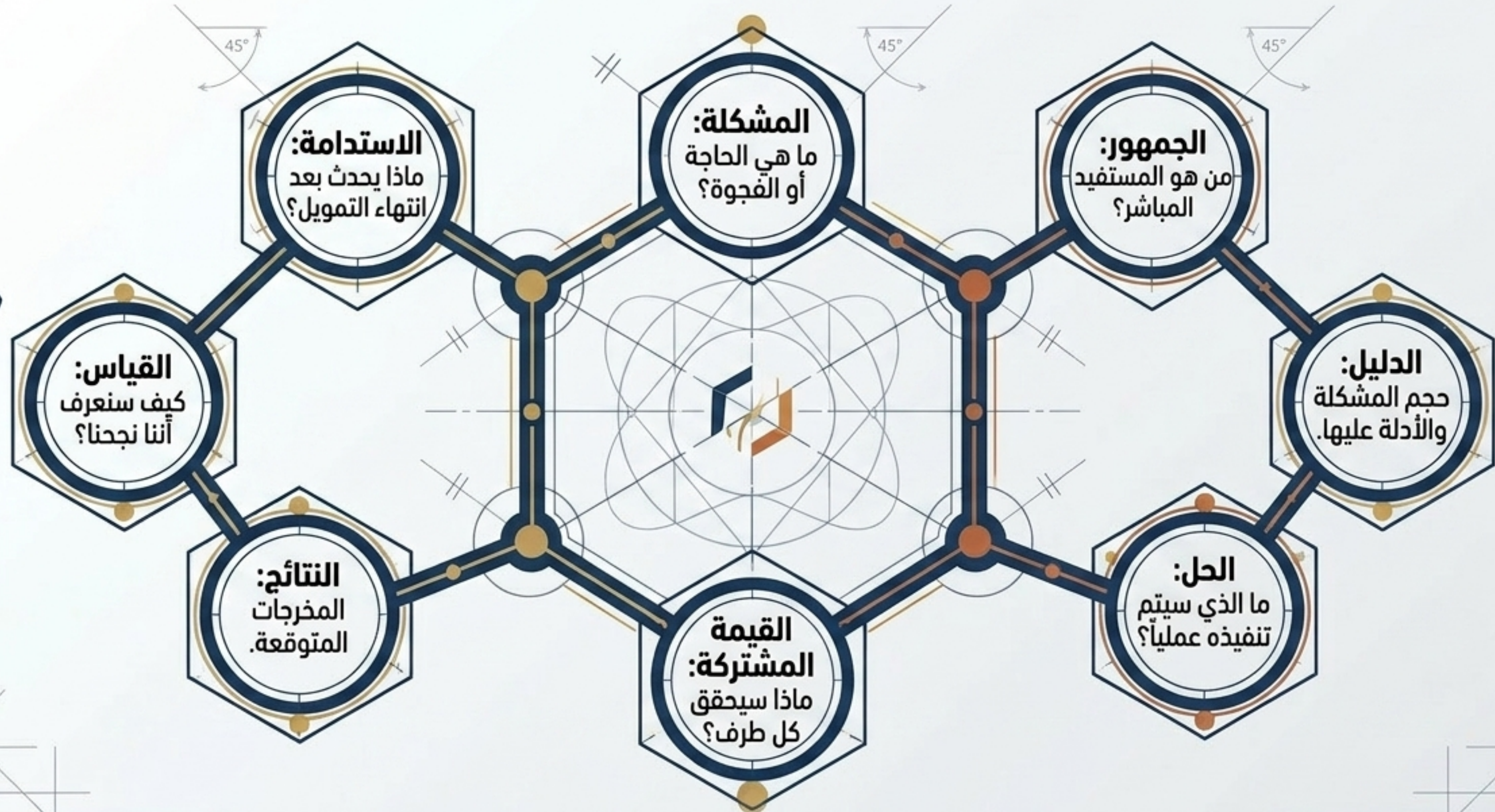
الحكومة (القطاع العام)

- تحسين الوصول للخدمات
- تقليل تكلفة التنفيذ
- اختبار نماذج جديدة
- دعم أهداف عامة
- توفير بيانات لاتخاذ القرارات

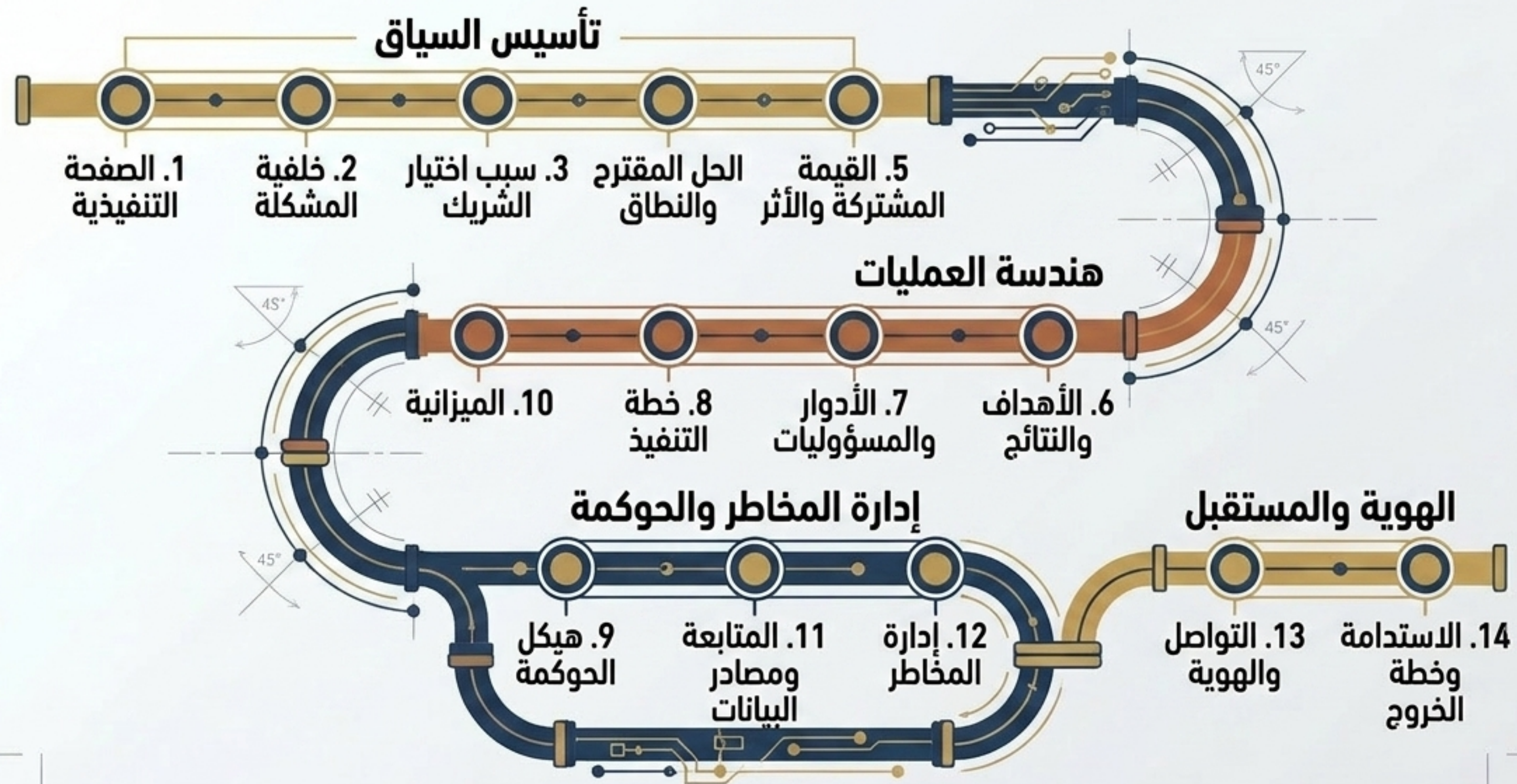


لا ترسل نفس المقترح لجهتين مختلفتين.
لكل جهة أهداف، ميزانية، لغة، ومخاطر خاصة بها.

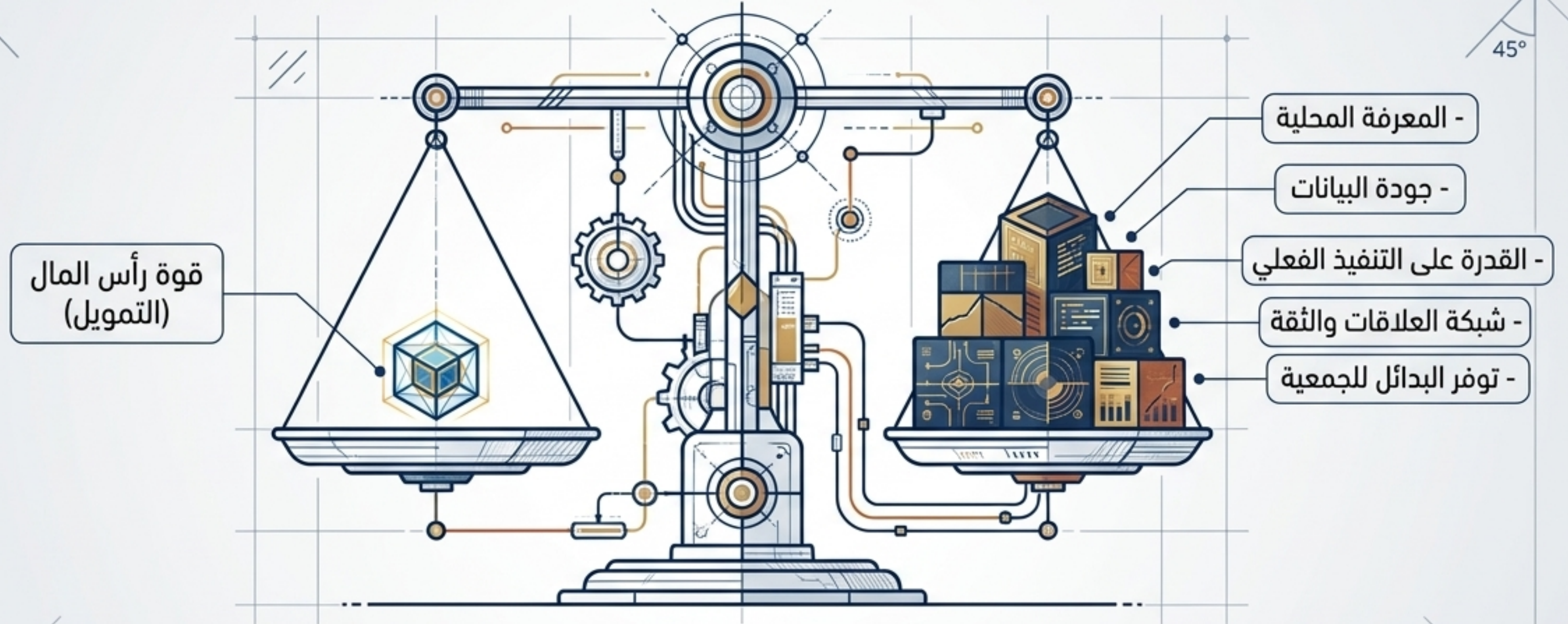
المكونات العشرة لنموذج عرض القيمة المتكامل



مسار تصميم المقترح: من الفكرة إلى خطة الخروج



معادلة القوة التفاوضية: حجم الجمعية ليس معيار القوة الوحيد



قوة الجمعية في طاولة التفاوض لا تعتمد على حجمها الإداري، بل على الأصول المعرفية والميدانية التي يفتقر إليها الشريك الممول.
حدد دائماً: الحد الأدنى المقبول، ما يمكن التفاوض عليه، وما لا يمكن التنازل عنه.

إشارات الخطر: متى تعيد التفاوض ومتى تنسحب؟

أخطاء تفاوضية شائعة (إشارات حمراء)

الموافقة على المشروع دون تغطية التكاليف غير المباشرة.

قبول مؤشرات أداء مستحيلة القياس.

منح حقوق مفتوحة وغير مقيدة في استخدام صور المستخدمين.

السماح بتغيير نطاق العمل دون تعديل الميزانية.

قبول شروط حصرية تمنع الجمعية من عقد شراكات أخرى.

متى ترفض الشراكة تماماً؟ (نقطة التوقف)

التعارض الصارخ مع رسالة الجمعية وقيمها.

وجود ضرر واضح أو استغلال للمستخدمين.

التمويل لا يغطي التكلفة الأساسية للتشغيل.

تهديد استقلالية الجمعية أو وجود مخاطر قانونية جسيمة.

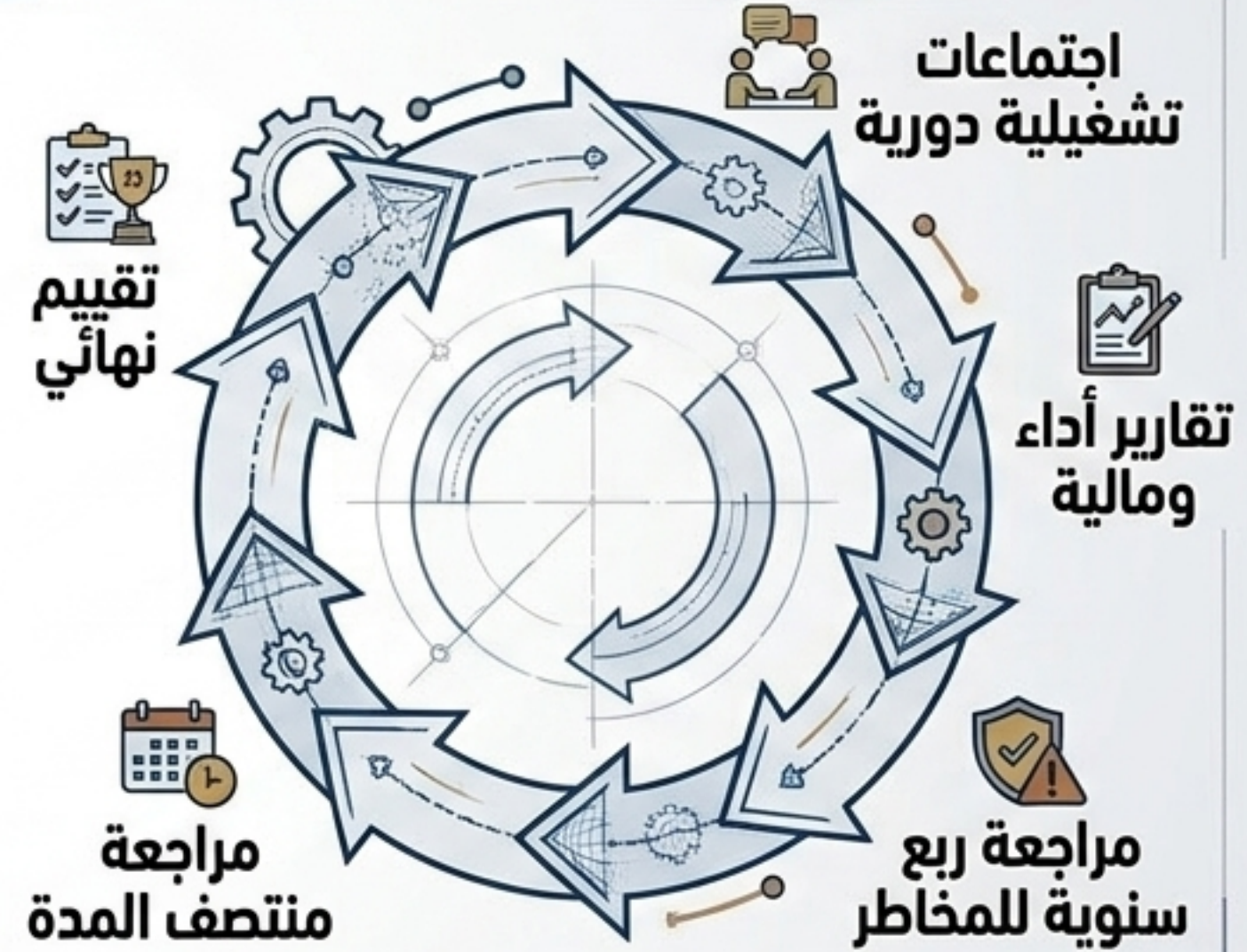


محركات الإدارة: مصفوفة الأدوار وإيقاع الحوكمة

مصفوفة توزيع المهام (RACI)

R	(المنفذ): فريق التنفيذ اليومي للأنشطة.
A	(المساءلة): مدير الشراكة (يملك العلاقة ويتابع الالتزامات).
C	(الاستشارة): الراعي التنفيذي (للدعم الاستراتيجي وإزالة العوائق).
I	(الإبلاغ): الجهة المالية ومسؤول المتابعة والتقييم.

عجلة إيقاع المتابعة



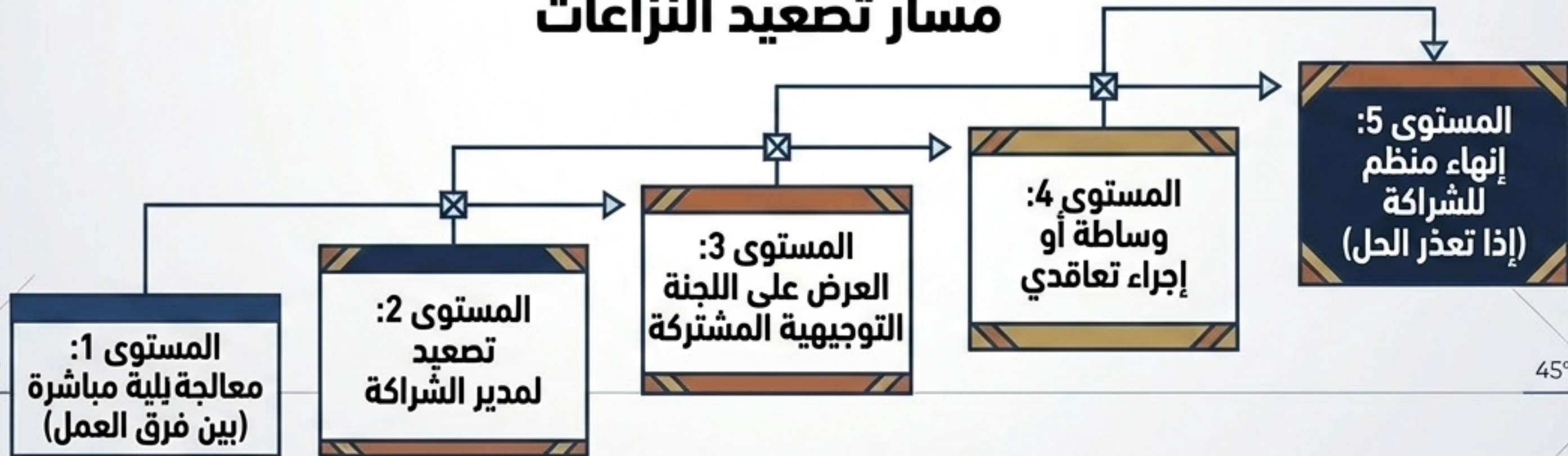
الحوكمة ليست حدثاً لمرة واحدة، بل إيقاع مستمر يضمن بقاء الشراكة على المسار الصحيح.

هندسة التغيير وإدارة النزاعات

إدارة التغيير



مسار تصعيد النزاعات



دراسة حالة مهارات المستقبل: تفكير تضارب المصالح

45°

45°

الجمعية المحلية
تقدم الوصول / تخشى التهميش
وعدم تغطية التكلفة.

الحل المتكامل:
- إخفاء هوية البيانات البحثية
- موافقات واضحة للصور
- تحديد مستويات دقيقة لمشاركة البيانات
- ميزانية واضحة ودور قيادي للجمعية المحلية

الجمعية المحلية
تقدم المرافق / تتطلب
بيانات تفصيلية جداً.

الشركة التقنية
تقدم التمويل / تريد
ظهوراً إعلامياً واسعاً.

الجهة الحكومية
تقدم المرافق / تتطلب
بيانات تفصيلية جداً.

الجامعة
تقدم الباحثين / تريد نشر أبحاث
علمية.

الحل المتكامل:
- إخفاء هوية البيانات البحثية
- موافقات واضحة للصور
- تحديد مستويات دقيقة لمشاركة البيانات
- ميزانية واضحة ودور العملة ودور قيادي للجمعية المحلية

الجمعية المحلية
تقدم الوصول / تخشى
التهميش وعدم تغطية التكلفة.

45°

45°

قوة الشراكة لا تأتي من كثرة الجهات، بل من عدالة ووضوح توزيع الأدوار بينها.

العائد الشامل: الشراكات الاستراتيجية تتجاوز القيمة المالية



القيمة المالية

التمويل النقدي، الدعم العيني،
تغطية التكاليف غير المباشرة.



القيمة البرامجية

أعداد المستفيدين، جودة الخدمة،
الوصول الجغرافي، استمرارية الأثر.



القيمة المؤسسية

تطوير الأنظمة الداخلية، تدريب
الكوادر، رفع جودة الحوكمة والتقييم.



القيمة الاستراتيجية

الوصول لصناع القرار، التأثير في
السياسات، بناء نماذج قابلة للتوسع.



قيمة العلاقة

معدل تجديد العقود، رضا الطرفين،
الاستعداد للتوصية بالجمعية.

العائد الشامل على الشراكة (True ROI)

اختزال نجاح الشراكة في نسبة مالية واحدة يمدو القيمة المعرفية والاستراتيجية التي قد تفوق التمويل المباشر.

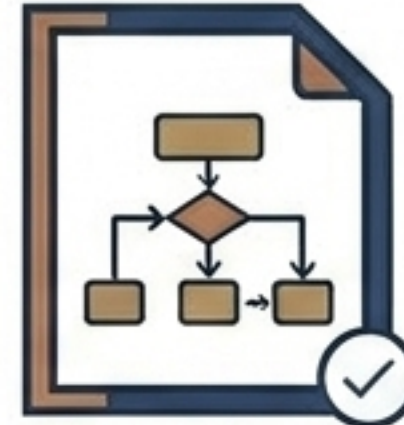
صندوق الأدوات الاستراتيجي (Institutional Partnerships Toolkit)



1. خريطة الشركاء
المحتملين



2. قائمة العناية
الواجبة للشركاء



3. نموذج هندسة
عرض القيمة



4. القالب الموحد
لمقترح الشراكة



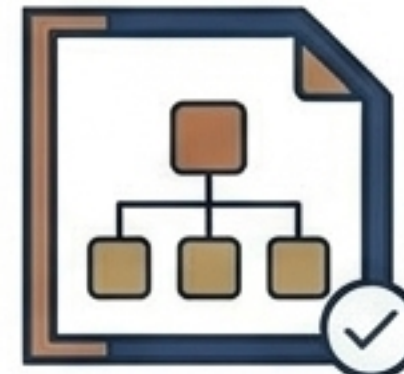
5. نموذج احتساب
التكلفة الشاملة



6. مصفوفة توزيع
الأدوار (RACI Matrix)



7. سجل تتبع
المخاطر



8. إطار الحوكمة
والمتابعة



9. لوحة قياس
الأداء



10. خطة الخروج
والتجديد

قياس النجاح: مؤشرات الأداء الرئيسية لمحفظة الشركات



الشراكة الاستراتيجية الناجحة تُبنى بخطط هندسية دقيقة، وتُدار بحوكمة صارمة، لتدوم أثرها للمستقبل.