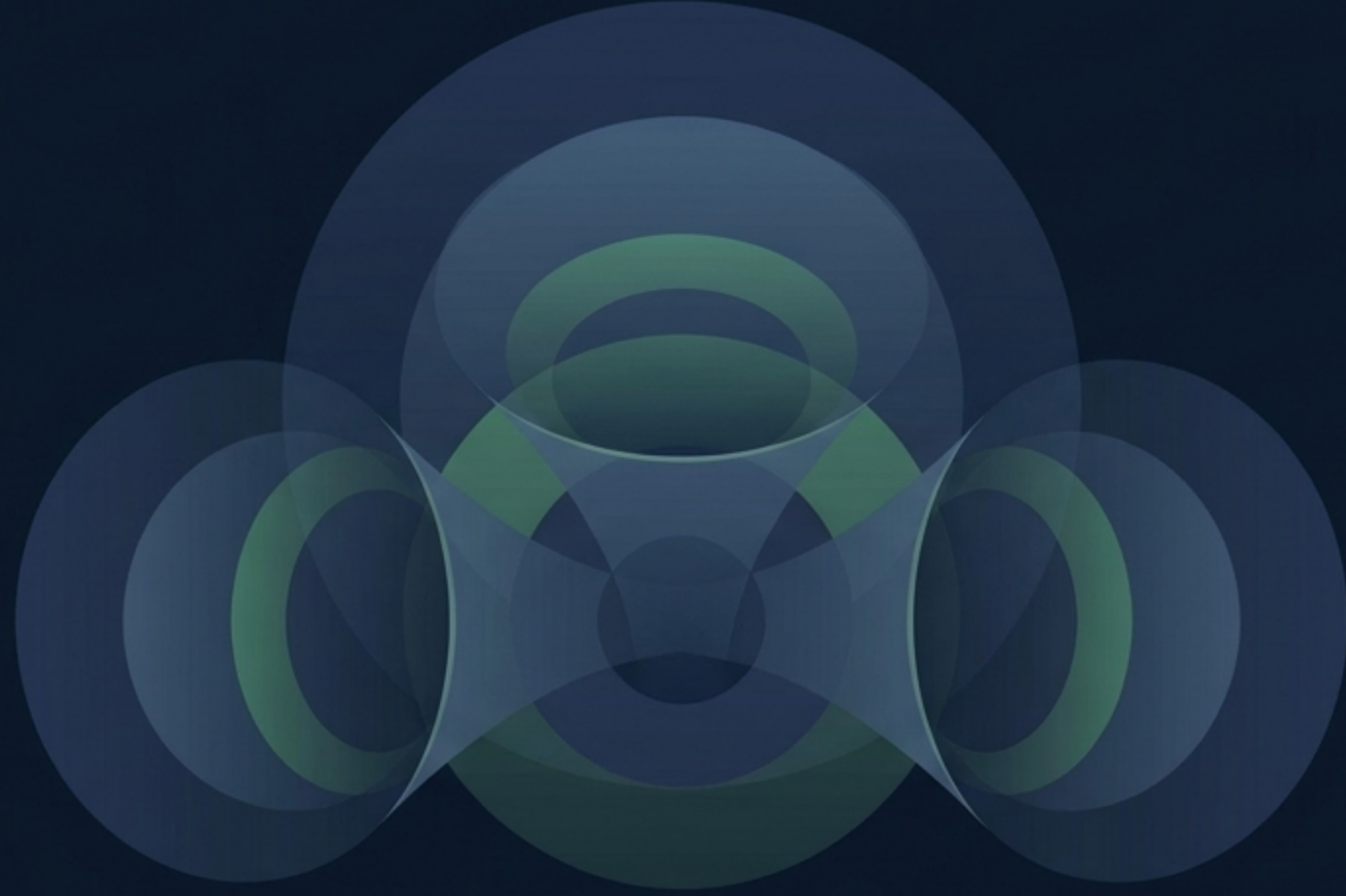




الفلتر الاستراتيجي لإدارة المنح

اتخاذ قرار Go / No-Go قبل كتابة المقترح
دليل تشخيصي لتوجيه موارد الجمعية بفعالية

استيفاء الأهلية لا يعني تلقائيًا أن علينا التقديم.



أحيانًا يكون أفضل قرار هو عدم استهلاك وقت الجمعية في فرصة ضعيفة التوافق.

الجمعية التفاعلية مقابل الجمعية الاستراتيجية

الجمعية التفاعلية

السؤال المحوري:
هل يمكننا الحصول على هذه المنحة؟

المنهجية:
التقديم على كل فرصة نستوفي شروطها.

النتيجة:
إرهاق الفريق، نسبة رفض عالية، حياء عن رسالة الجمعية.

الجمعية الاستراتيجية

السؤال المحوري:
هل تستحق هذه الفرصة استثمار موارد الجمعية؟

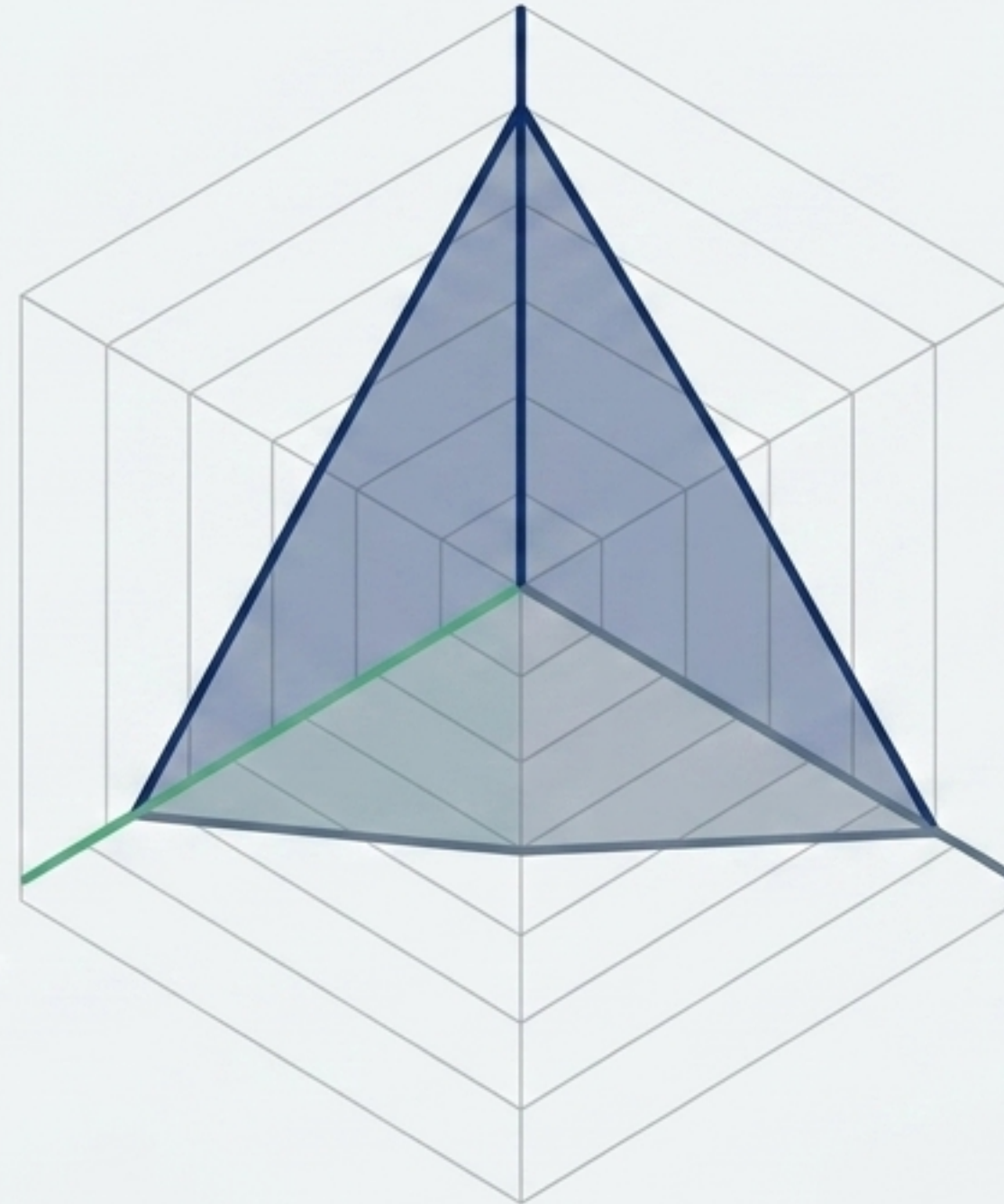
المنهجية:
استخدام مصفوفة التقييم (Matrix) قبل اتخاذ القرار.

النتيجة:
حماية موارد الجمعية، نسبة فوز عالية، نمو مستدام.

الأبعاد الثلاثة لتقييم الفرص (Go / No-Go Matrix)

المحور الأول: الهوية والتوجه

تقييم التوافق مع الرسالة والأولويات الاستراتيجية.



المحور الثالث: الجدوى والمستقبل

دراسة التكلفة الواقعية، المنافسة، المخاطر، والاستدامة.

المحور الثاني: القدرة التنفيذية

التأكد من الأهلية، الخبرة، الأنظمة، وتوفر الوقت.

المعايير العشرة لقرار التقديم

الجدوى والمستقبل

الجدوى المالية

هل التمويل يغطي التكلفة الواقعية؟

المنافسة

هل لدينا قيمة مضافة واضحة؟

المخاطر

ما الالتزامات والمخاطر الناتجة؟

الاستدامة

ماذا يحدث بعد انتهاء التمويل؟

القدرة التنفيذية

الأهلية

هل نستوفي الشروط؟

الخبرة

هل نستطيع إثبات قدرتنا؟

القدرة التنفيذية

هل لدينا الفريق والأنظمة؟

الوقت

هل نستطيع تقديم طلب عالي الجودة؟

الهوية والتوجه

التوافق مع الرسالة

هل المشروع يخدم رسالتنا فعليًا؟

التوافق الاستراتيجي

هل يخدم أولوياتنا الحالية؟

وهم الدرجات المرتفعة: متى نستخدم الشرط المانع؟

إذا كان هناك شرط مانع —
قانوني أو مالي أو
متعلق بالأهلية — فلا
ينبغي لمجموع مرتفع
في المعايير الأخرى أن
يخفيه. الشرط المانع
ينهي الفرصة فوراً.



نستخدم مقياس
تقييم (5-1)
لكل معيار لقياس
قوة الفرصة بشكل
عام.

خوارزمية القرار الاستراتيجي

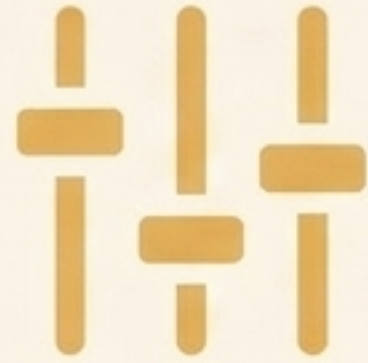


تقييم المحاور يحدد مدى جودة الفرصة، بينما الشروط المانعة تحدد إمكانية الدخول فيها من الأساس.

مخرجات التقييم: القرارات الأربعة المحتملة

**GO WITH
CONDITIONS**

نتقدم بشرط معالجة
نقاط محددة.



GO

نبدأ تطوير المقترح فوراً.

NO-GO

لا نتقدم. نوفر طاقة الفريق.



HOLD

نحتاج معلومات إضافية
قبل القرار.

الفكرة المؤسسية: قوة اتخاذ قرار الرفض

No-Go ليس فشلاً.

أفضل قرار في إدارة المنح , قد يكون حماية الجمعية من استهلاك عشرات الساعات في فرصة ضعيفة التوافق أو مرتفعة المخاطر. الرفض الاستراتيجي هو خطوة نحو النمو المستدام.