



## تقييم داخلي للشراكات المحتملة

الاستخدام: تقييم فرصة الشراكة من حيث قيمتها ومخاطرها وتبعاتها، لاتخاذ قرار واعٍ بالدخول فيها أو العدول عنها.  
مرحلة نسج الشراكة: تحديد نطاقها والتأسيس لها، قبل عقد اتفاق الشراكة.

بينما تمنح الشراكات المعقودة بين أصحاب المصلحة المتعددين المنظمات إمكانية كسب فوائد جمة، فهي تشكل التزاماً هاماً لا يجوز التعاطي معه باستخفاف. وبالتالي تصلح هذه الأداة لمساعدة المنظمات في تقييم كل شراكة من حيث قيمتها ومخاطرها وتبعاتها، حتى يتسنى لها المضي بها بكل ثقة أو الاستعلام عن طبيعة المعلومات/المفاوضات/المواعمة الداخلية الإضافية المطلوبة لإتمامها.

تتبع مجمل الشراكات تقريباً مقارنة تكرارية توفر المزيد من المعلومات المتصلة بمسارها كلما اتضحت معالمها. لذا، تشكل هذه الأداة وثيقة قابلة للتعديل والتحديث والتصحيح كلما تكتشفت تفاصيلها.

تنقسم الأداة إلى شقين: ورقة معلومات تتضمن المعارف المتداولة وقائمة مرجعية سريعة للتحقق من مدى تقيّد الشراكة المحتملة بالمعايير الواجب مراعاتها قبل المضي بها.

### قائمة مرجعية

معلومات ناقصة	مقبول	قد يصبح مقبولاً مع بعض التعديلات	غير مقبول
---------------	-------	----------------------------------	-----------

المجال	التقييم	القضايا العالقة/المعلومات الإضافية المطلوبة
1. شريك مقبول (مع الحرص الواجب)		
2. شراكة تتلاءم مع اختصاص المنظمة وهي استراتيجية		
3. شراكة توفر قيمة محسوسة/تأثير كبير		
4. تكاليفها مقبولة مقارنةً بالفائدة المكتسبة منها		
5. تبعاتها مقبولة		
6. مخاطرها متدنية للغاية أو مضبوطة تماماً		
7أ. الموارد المالية المتوافرة كافية للتنفيذ		
7ب. الموارد/القدرات الداخلية المتاحة كافية		
7ج. للموظفين/للأقسام/للمكاتب القطرية قناعة كافية بها		
8. مقياس واضح لنجاح المنظمة		
القرار المتخذ بحلول تاريخ:	رفض   متابعة درسها   المضي بها	

## معلومات عن الشراكة المحتملة

لمحة عامة	المسائل العالقة والخطوات المقبلة
<ul style="list-style-type: none"><li>• الظروف والدوافع</li><li>• الرؤية والمهمة والأهداف والأنشطة</li><li>• القيمة المضافة للشراكة</li><li>• المقاربة البديلة للعدول عن الشراكة (إن وُجِدَتْ)</li><li>• الدور المرتقب من المنظمة</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ما القرارات/المفاوضات/المعلومات المطلوبة؟</li><li>• ما الإجراءات الإضافية المحددة الموصى باتخاذها؟ متى تُتخذ ومن يتخذها؟</li></ul>

### 1. الشريك (الشركاء) المحتمل

- مصالح/أولويات الشركاء
- التزامات الشركاء وتوقعاتهم
- الحرص الواجب (بما فيه تطابق القيم)
- الخبرة المهنية للشريك لغاية تاريخه

### 2. التوافق

- مع اختصاص المنظمة
- مع استراتيجية المنظمة
- مع البرامج الراهنة/الالتزامات/الشركاء الآخرين

### 3. القيمة

#### القيمة المضافة على المهمة:

- المساهمة في تحقيق المهمة/التأثير على المستفيد النهائي

#### القيمة المضافة على المنظمة:

- زيادة القدرة على التنفيذ
- زيادة الخبرات التقنية/المعرفة
- موارد/أموال إضافية
- الإبداع/الابتكار/الاستدامة
- تثبيت الموقع/تعزيز الحضور/التميز الإيجابي/السمعة
- زيادة رأس المال الاجتماعي والسياسي
- التأثير
- الوصول إلى شبكات/مكونات جديدة
- فرض المنظمة "كشريك مفضل"

### 4. التكاليف

- تحليل تكاليف المعاملات والتنفيذ وإمكانية تجاوز التكاليف

### 5. التبعات

- ما السابقة (إن وُجِدَتْ) التي تنشؤها؟
- الواجبات/الالتزامات التي تم التعمُّد بها – هل حُدِّت استراتيجية الانسحاب؟
- التأثير على العلاقات الأخرى/السمعة
- المساءلة

### 6. المخاطر

تجدر الإشارة إلى أنّ المخاطر المشار إليها أدناه تتعلق بالشراكة بحدّ ذاتها. يُضاف إليها مخاطر أخرى تنشأ عن تنفيذ المشروع.

- لا تركيز في البرامج
- ازدواجية الجهود
- استثمار لفترة طويلة
- التبعات المالية
- نقص القدرات اللازمة للتنفيذ
- تمكين الآخرين من دون مشروعية أو التدخّل في النظم الطبيعية/إحداث خلل في السوق
- المسّ بمبدأ الحياد أو الاستقلالية/مسائل تشويه السمعة
- فقدان الاستقلالية في المسائل الرئيسية
- المجازفة بالعلاقات القائمة
- التأييد الضمني

### 7. قدرات المنظمة/كسب التأييد

- مصادر التمويل للتنفيذ
- كسب تأييد كبار المدراء داخلياً بالإضافة إلى الموظفين المختصين/المكاتب المعنية
- الموارد اللازمة الممكن الالتزام بها
- المهارات والكفاءات الداخلية اللازمة للتنفيذ

### 8. مقاييس النجاح

- مقاييس واضحة للنجاح من منظار المنظمة