



إطار قيمة الشراكة

ينبغي أن تركز الشراكات على القيمة المتولدة عنها بطريقتين:

2. القيمة التي تكتسبها كل منظمة جزاء المشاركة يجب أن تحقق الشراكات منفعة واضحة للشركاء (كالقيمة المتبقية بعد تكاليف كافة المدخلات والمعاملات).

1. القيمة المضافة المكتسبة من الشراكة ككل

تتسم الشراكة ب**ميزة تعاونية** واضحة، وهي الآلية الأساسية المحددة التي تتيح لمجموعة من الجهات الفاعلة أن تحقق جماعياً ما يتجاوز مجموع مدخلاتها منفردة. يقود ذلك إلى مفهوم فارق الشراكة، وهو التأثير المضاعف الذي يفوق ما كان ليتحقق لولا قيام الشراكة.

$$1 + 1 = 5$$

1. القيمة المضافة المكتسبة من الشراكة ككل



6. تبادل المعارف: وضع آلية للتعلم الجماعي وبناء القدرات رفع مستوى المعرفة والخبرات والقدرات على نطاق واسع، ما يؤدي إلى ممارسات أكثر فعالية وزيادة الأثر.

7. المخاطر المشتركة: تقاسم المخاطر الناشئة عن الاستثمارات الضخمة/التنفيذ بشكل جماعي إبداء الشركات والمصارف والجهات المانحة الاستعداد والقدرة على خوض استثمارات ضخمة أو منح قروض مشتركة، أو إقبال منظمات غير حكومية على التشارك في تنفيذ برامج ضخمة كانت لتشكل مجازفة كبيرة لولا تعاونها.

8. التأثر: موازنة البرامج/الموارد والتعاون لاستغلال إمكانات التأثر

زيادة درجة التأثير الناجم عن موارد المدخلات المتاحة (أو تحقيق النواتج المنشودة بأقل قدر من المدخلات).

9. النطاق: توحيد القدرة على التنفيذ في مختلف المناطق الجغرافية

توسيع نطاق البرامج والمنتجات والمقاربات الناجحة لمضاعفة تأثيرها

10. الكتلة الحرجة: إعطاء الوزن الكافي للعمل الجماعي توحيد/موازنة/تنسيق الموارد لتشكيل الكتلة الوازنة الحرجة لتحقيق النتائج/المفاعيل التي ما كانت لتتحقق لولا ذلك.

1. التكاملي: تجميع الموارد المتكاملة الأساسية التأثير الناتج عن حل متكامل وعملي يستحيل تطبيقه من دون توافر مجموعة كاملة من الموارد الرئيسية

2. إحداث تحول في النظام: موازنة/تنسيق موارد/أدوات أبرز الجهات الفاعلة في النظام إحداث تحول في النظام يقود إلى حالة استقرار، وحل يحقق فوائد ومنافع مستمرة.

3. المعايير: توفير المشروعية والمعرفة الجماعية وضع ونشر القواعد والمواصفات/المقاييس والسياسات لرفع مستوى المعايير/توفير فرص متكافئة في سائر القطاع، للتأثير بشكل متواصل.

4. الابتكار: الجمع بين موارد وأفكار ومقاربات متنوعة اعتماد أساليب، تقنيات، خدمات، و/أو منتجات جديدة وأكثر فعالية، قادرة على تحقيق المزيد من التأثير.

5. المقاربة الكلية: احتضان مجموعة شاملة من الجهات الفاعلة العاملة عادةً بشكل منعزل انتهاج مقاربات أكثر فعالية وتلاوياً مع السياق وتداخلاً وقابلية للتطبيق، طمعاً بتحسين نوعية التأثير وتوسيع نطاقه.

مفتاح: ميزة تعاونية: فارق الشراكة ΔP

2. القيمة المكتسبة من كل شريك

1. MISSION VALUE



Direct achievement of strategic objectives

Contribution along pathway towards strategic objectives

2. ORGANISATIONAL VALUE



Leveraging resources to or for the organisation

Intangible/indirect gains that improve capability for future delivery

2. قيمة المنظمة

1. قيمة المهمة

(أ) تحقيق الأهداف الاستراتيجية بشكل مباشر

بالنسبة إلى المنظمات غير الحكومية، تتجلى القيمة من خلال تنفيذ برامج معينة أو تحقيق أهداف المناصرة، التي يكون لها تأثير مباشر أو غير مباشر على المستفيدين المستهدفين. أما بالنسبة إلى الشركات، فتتجلى من خلال كسب منفعة تجارية باستغلال فرص تجارية جديدة أو ضمان استدامة سلسلة التوريد.

(ب) المساهمة على طول المسار المؤدي إلى تحقيق الأهداف الاستراتيجية

قد لا تساهم الشراكة إلا بشكل غير مباشر في إنجاز مهمة المنظمة، كأن تدعم مثلاً إقرار معايير أو سلوكيات تسهّل أو تساهم بطريقة غير مباشرة في تحقيق هدف معين. أو قد تدعم إرساء بيئة تمكينية أو إحداث تحولات شاملة تسمح بمعالجة مشكلة ما بطريقة أكثر فعالية في المستقبل.

(أ) الاستفادة من الموارد

تشمل مكاسب الموارد المكاسب المالية المحصلة على شكل تمويل أو وفورات في الكلفة تنجم (مثلاً عن تبادل الخدمات).

قد تحصل المنظمات أيضاً على مكاسب غير مادية، كالمساهمات العينية على شكل سلع أو خدمات أو متطوعين.

(ب) المكاسب غير المباشرة والمعنوية

قد تدخل المنظمات في شراكة مع جهات أخرى طمعاً بالحصول على جملة منافع معنوية تحسّن قدرتها على التنفيذ.

تشمل تلك المنافع على سبيل المثال:

- الرأسمال الاجتماعي أو السياسي؛
- نسج الشبكات والعلاقات؛
- زيادة المشروعية؛
- تحسين السمعة؛
- الانتفاع من السوق؛
- التأثير أو تثبيت الموقع؛
- كسب المعرفة والقدرات؛
- الابتكار في التفكير؛
- رفع معنويات الموظفين والاحتفاظ بهم.

التكاليف المترتبة على المنظمة

تكاليف التنفيذ		تكاليف المعاملات
تكاليف غير مادية	التكاليف "الصعبة"	تستغرق عملية عقد الشراكات وإدارتها فترة طويلة، فتستهلك وقت الموظفين، وتتطلب رأسمالاً اجتماعياً وسياسياً وبعض "التكاليف الصعبة"
رأس المال الاجتماعي والسياسي المنفق في التنفيذ	الأموال وما عداها من موارد ذات قيمة مالية (كالمواصلات والمكاتب والتجهيزات وسواها)	
	وقت الموظفين	
	وقت الموظفين كله بالإضافة إلى النفقات العامة/استرداد كامل التكاليف	

صافي قيمة المكاسب

صافي مكاسب المنظمة = قيمة - التكاليف (- تكلفة الفرصة الضائعة)