



13

نصيحة لبناء شراكات قوية مع المانحين

مقدمة

هناك العديد من الأسباب الوجيهة التي تدفع منظمات المجتمع المدني والمنظمات غير الحكومية للعمل معاً للوصول إلى هدف مشترك، وكل شريك يجلب خبراته وموارده الخاصة إلى برنامج أو مشروع معين يمكن أن يتضاعف تأثيره.

في الوقت الحاضر أصبحت طلبات المانحين المشتركة أكثر شيوعاً من السابق، وعادةً ما يوقع الشريك الرئيسي العقد مع المانح، يتلقى المنحة في حسابه المصرفي، ويتولى مسؤولية إدارة الشراكة. هو / هي يمنح الشريك الرئيسي سيطرة كبيرة تتطلب اتفاقيات واضحة.

يمكن للشركاء أيضاً الاستفادة من المنظمات الممولة والداعمة من خلال تقليص التكاليف الإدارية والتكاليف العامة الخاصة بهم، في حين أن هناك العديد من الفوائد للشراكة، إلا أن هناك العديد من التحديات أيضاً للحفاظ على شراكات ناجحة.

إليك 13 مبدأً مجرباً ومختبراً تسهم بمساعدة الجميع في تعزيز وتقوية الشراكات بجو من الثقة وتجنب ما قد يحدث من مشكلات.

قبل أن يبدأ المشروع ..

1. ابدأ بطلب التمويل الذي تحتاجه مبكراً

لا تنتظر حتى يقوم المانح بنشر إعلان عن التمويل للمشاريع والبرامج التي يبحث عن تمويلها؛ يمكنك التخطيط للبرامج والأنشطة الخاصة بمؤسستك مع الشركاء لجمع الأموال من الجهات المانحة المحتملة؛

2. نظم أولوياتك

اعمل على تنظيم أولوياتك مع الشركاء أو الممولين لتعظيم التأثير، حتى لو لم يؤدي ذلك إلى الحصول على التمويل في المدى القصير، واستخدم نقاط القوة لدى كل شريك أو ممول وماتح لتساعدك على التعرف على أولوياتك؛

3. ركّز على نجاح المشروع وليس من يستفيد أكثر

أعطِ للشركاء والممولين المساحة للقيام بالأنشطة التي تناسبهم بشكل أفضل في المشروع، وذلك من خلال التركيز على نجاح البرنامج أو المشروع، وليس على من سيستفيد أكثر من الشراكة، فنجاح البرنامج أو المشروع سيولد بدوره اهتماماً إضافياً لدى المانحين، وفي بعض الأحيان المزيد من التمويل، فالنجاح يجذب النجاح؛

4. اختر عميلاً محتملاً واكسب ثقة الآخرين

اختر عميلاً محتملاً؛ إذ غالباً ما يحتاج أحد الشركاء إلى لعب الدور القيادي، ويحتاج الشركاء إلى اتخاذ قرار مبكر بشأن المنظمة غير الحكومية التي ستلعب هذا الدور، ونظراً لأن الشريك الرئيسي سيكون لديه قدر كبير من التحكم في الميزانية، فيجب أن يتصرف بشكل جيد ويكسب ثقة الآخرين، حتى لو كان جميع الشركاء متساوون في ميزانية تنفيذ المشروع؛

5. اتفق على الأنشطة والميزانية

ضع مجموعة من الأنشطة، وقم بتعيين كل مجموعة منها لكل شريك، فبمجرد أن تكون الأنشطة المتفق عليها معدة وجاهزة للتنفيذ، ينبغي عندها تخصيص الميزانية المرتبطة بهذه الأنشطة للمنظمات غير الحكومية التي تقوم بتنفيذها، ويجب أن يتلقى الشريك المعني أيضاً التكاليف غير المباشرة والتكاليف العامة المرتبطة بها، بينما يتلقى الشريك الرئيسي الجزء الأكبر من الميزانية، هنا يجب على الشركاء التفاوض بشأن الميزانية في جو من الثقة والأمانة عند إبرام الاتفاقيات التي يجب احترامها بمجرد تلقي التمويل؛

6. اعمل على تطوير نظام لحل النزاعات

عند العمل في شراكة، من المحتمل أن ينشأ بعض الخلافات والنزاعات، تأكد بأن هناك عملية لعرض المشكلات وإيجاد حل مقبول للطرفين، تأكد من موافقتك على هذه الطريقة في حل المشكلات قبل التقدم بطلب للحصول على تمويل. حيث تتضمن بعض تقنيات حل النزاعات الشائعة استخدام وسطاء خارجيين، أو السماح للشريك الرئيسي بأن يكون له الكلمة الأخيرة؛

7. وقع مذكرة تفاهم

في حين أن اتفاقيات منح الممولين تحدد مسؤوليات الشركاء، إلا أن بعض التفاصيل المتعلقة بها في كثير من الأحيان تستبعد صيغة الشراكة مع منظمات المجتمع المدني أو المنظمات غير الحكومية، فمذكرة التفاهم توضح وتحدد مهام الشريك (الممول) ومقدار الميزانية التي ستكون لديه، وبالتالي يجب أن تكون الخطوط العريضة لمذكرة التفاهم جيدة وموقعة من جميع الشركاء، ومن شأنها تجنب اللبس والنزاع؛

بمجرد بدء المشروع..

8. التق بالشركاء في كثير من الأحيان

قم بتنظيم اجتماعات منتظمة شخصياً، أو عبر الهاتف، لمناقشة القضايا والتقدم مع الشرك أو الممول، اعمل على تحديد المواعيد لمكالمة قصيرة أسبوعية، حتى يكون الجميع على اطلاع كامل وعلى اطلاع بسرعة الإنجاز، هذا سوف يساعد في حل القضايا قبل أن تصبح كبيرة، وكذلك تعمل على تقوية الروابط بين الشركاء؛

9. كن على استعداد لإجراء تغييرات

عند تنفيذ برنامج ما، غالباً ما يتعين إجراء تغييرات على أنشطة المشروع والميزانية، لا تخش من مناقشة هذه التغييرات بين الشركاء وتخصيص ميزانية إضافية لأحد الشركاء الممولين لهذه الأنشطة إذا لزم الأمر، سيسمح معظم المانحين بإجراء تغييرات متواضعة دون موافقة مسبقة، وإن كانت التغييرات كبيرة فتحتاج في كثير من الأحيان إلى الموافقة؛

10. قدّم تقريراً مشتركاً إلى الجهة المانحة

يجب أن يساهم جميع الشركاء - في حال كان المشروع يضم مجموعة من المؤسسات - في تقديم التقارير إلى الجهة المانحة، هذا يسمح لتقرير شامل يعرض مساهمة كل منظمة أو مؤسسة، إذ يرغب المانحون رؤية التأثير من الشراكات الفعالة، ومن خلال الإبلاغ عن النجاح يمكنك تعزيز مكانة جميع الشركاء؛

11. الانخراط مع المانحين كمجموعة

إذا أراد المانح مقابلة موقع البرنامج أو زيارته، فتأكد من مشاركة جميع الشركاء، هذا سوف يعمق العلاقات بين الشركاء والمانح، والتي قد تؤدي إلى استمرار التمويل؛

في نهاية المشروع ..

12. قدم الامتنان والتقدير للمانحين والشركاء

بمجرد اكتمال البرنامج، من الجيد أن يعمل الشريك الرئيسي على تقديم الامتنان والتقدير للجهة المانحة نيابة عن جميع الشركاء حال كان المشروع الممول يضم عدداً من الشركاء، وضع في اعتبارك تنظيم اجتماع أخير للاحتفال بالنجاح وتقوية الروابط بين الشركاء، ادغ المانح لهذا الاجتماع إن أمكن، سيسمح هذا للشركاء باقتراح استمرار التمويل؛

13. لا تتوقف عن التعاون

لا يعني انتهاء تمويل المانحين نهاية التعاون والشراكة، سيكون هناك الكثير من الفرص الأخرى للعمل معاً، حاول الحفاظ على العلاقة بين الشركاء وتمهيد الطريق لها للنجاح مرة أخرى في المستقبل.